EMRAH AKÇAY

KÜLÂHIMA ANLAT

Beden dili, sözsüz iletişim ve yalan tespiti



Karşınızdakileri anlattıklayla değil anlatmadıklarıyla nasıl dinlersiniz?

DESTEK ARAŞTIRMA

DESTEK

EMRAH AKÇAY

DÜNYACA ÜNLÜ UZMANLARIN
KATKILARIYLA YALAN TESPİTİ

KÜLAHIMA ANLAT

BEDEN DİLİ, SÖZSÜZ İLETİŞİM VE
YALAN TESPİTİ



DESTEK YAYINEVİ: 318
KİŞİSEL GELİŞİM: 23
KÜLAHIMA ANLAT / EMRAH AKÇAY
Her hakkı saklıdır. Bu eserin aynen ya da özet olarak hiçbir bölümü,
telif hakkı sahibinin yazılı izni alınmadan kullanılamaz.
Genel Yayın Yönetmeni: Ertürk Akşun
Editör: Devrim Yalkut
Kapak Tasarım: İlknur Muştu
Sayfa Düzeni: Cansu Poroy
Davetli Makale Çevirileri: Emrah Akçay
Destek Yayınları: Mart 2013
Yayıncı Sertifika No: 13226
ISBN 978-605-4771-17-2
© Destek Yayınevi
İnönü Cad. 33/4 Gümüşsuyu Beyoğlu / İstanbul
Tel:(0212) 252 22 42
Fax:(0212) 252 22 43
www.destekyayinlari.com
info@destekyayinlari.com
facebook.com/ DestekYayinevi
twitter.com/destekyayinlari
İnkılap Kitabevi Baskı Tesisleri
Matbaa Sertifika No: 10614
Çobançeşme Mah. Altay Sk. No: 8
Yenibosna – Bahçelievler / İstanbul
Tel: (0212) 496 11 11

EMRAH AKÇAY

DÜNYACA ÜNLÜ UZMANLARIN
KATKILARIYLA YALAN TESPİTİ

KÜLAHIMA ANLAT

BEDEN DİLİ, SÖZSÜZ İLETİŞİM VE
YALAN TESPİTİ



ÇOK ÖZEL TEŞEKKÜRLER

Uzun bir uğraş sonucu bitmiş bir eserin ardından, teşekkür etmem gereken birçok insan var. Eğer arada unutulan olursa, lütfen beni affetsin.

Öncelikle konuk yazarlarıma teşekkür etmek isterim. Prof. Judith A. Hall, Dr. Carol Kinsey Goman, Joe Navarro, Dr. Mihaela Stroe, John R. (Jack) Schafer, Mike Roche ve fotoğrafçı Thierry Bouet. Beni hiç görmediğiniz halde, kitabıma inandınız ve bana katkıda bulundunuz. Umarım bir gün borcumu ödeme şansım olur.

Eğitimimin başından beri beni destekleyen, motive eden ve zamanında yönlendirmelerle yolumu aydınlatan sevgili hocalarım Prof. Ahmet Halûk Yüksel ve Prof. Erhan Eroğlu. Sizler başta olmak üzere Anadolu Üniversitesi İletişim Bölümü ile Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün değerli hocalarına ve idari personeline teşekkürü bir borç bilirim.

Hayatımın kıymetli kilometre taşı, sevgili ilkokul öğretmenim Aysel Başer. Siz olmasaydınız, hiçbir şey olmazdı, biliyorsunuz.

Okuryazar.tv'nin değerli editörü Nesrin Aksu ve sevgili yayıncım Yelda Cumalıoğlu ve Destek Yayınevi. Bana inandınız ve destek verdiniz. Yalnız olmadığımı bilmek çok güzel.

Değerli işkadını, kişisel gelişim eğitmeni, yazar ve dost Banu Bingöl Akın. Yazım sürecinde, tıkandığımı hissettiğim her noktada el verdiniz ve önemli katılarda bulundunuz. Bir kocaman teşekkür de size.

Bir teşekkür de kendi çocuk ruhuma. Her gün daha istekli olduğu, öğrenmeye karşı hiç tükenmeyen açlığı ve itici gücü için.

Sevgili ailem Aliye Akçay, Tahsin Akçay ve Emine Balcı'ya. Dualarınızı eksik etmediğiniz için.

Son ama en önemlisi, sevgili eşim Derya Akçay, kızım Zeynep ve oğlum Meriç'e. Sizden çalarak çalışmalara ayırdığım zamanı kıskanmadığınız, her an yanımda olduğunuz, her yaptığım işe sorgulamadan destek verdiğiniz ve hayatı paylaştığınız için.

Güzel insanlar. Hayatıma anlam katıyorsunuz. Sizlere teşekkürler ve kocaman alkışlar…

Emrah Akçay
Ankara-2012



Foroğraf: Feridun Meriç

EMRAH AKÇAY

1976 yılında, Tekirdağ'da doğdum. Kara Harp Okulundan 1998 yılında mezun oldum ve Jandarma Subayı olarak göreve başladım. Uzun yıllar boyunca, ülkenin doğusunda ve batısında Jandarma Komutanı ve kolluk amiri olarak görev yaptım. Ayrıca Avrupa Birliği bünyesinde Saraybosna/Bosna Hersek'te ve NATO bünyesinde Kabil/Afganistan'da çalıştım.

2008 yılında, Anadolu Üniversitesi'nde "İletişim Tasarım ve Yönetimi" bölümünde Yüksek Lisans programına başladım ve master derecesi aldım. Halen aynı üniversite ve aynı bölümde doktora eğitimine devam ediyorum.

Eski bir fotoğrafçı olarak, iki tane belgesel film yönettim. "Sil Baştan" ve "Koreliler" isimli uzun metraj filmlerim, Youtube üzerinden bulunabilir.

İletişim, uzun soluklu bir yolculuk. Ben de, bu yolculuğa yeni başlamış, acemi bir akademisyen olarak, dağarcığıma her gün yeni bir şeyler ekliyor ve bunu insanlarla paylaşıyorum. Amacım her sabah, bir önceki sabahtan daha farklı uyanabilmek; insanların daha açık ve engelsiz bir iletişim kurabilmesine katkıda bulunabilmek ve daha fazla insanı gülümsetebilmek. Bunun için daha fazla kişiye ulaşmaya çalışıyor ve bulabildiğim her yere bir şeyler yazmaya çalışıyorum. İletişim, sözsüz iletişim ve yalan tespiti üzerine eğitimler veriyorum.

Öğrenmek bitmeyen bir süreç ve sanıyorum son nefesle birlikte sona erecek.

Daha engelsiz bir iletişim dünyası için…

emrahakcay59@gmail.com
emrahakcay@anadolu.edu.tr
Twitter: @emrahakcay59

ÖNSÖZ

Judith A. Hall

Profesör Judith A. Hall, ABD'nin Boston Northeastern Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nde öğretim üyesidir. Doktora derecesini, 1976 yılında, Harvard Üniversitesi'nde aldı. Bilim hayatında genel olarak sözsüz iletişim, özelinde sözsüz işaretlerin cinsiyet bazında doğru algılanması, cinsiyet farklılıkları ve doktor-hasta etkileşimi üzerine araştırmalar yapmakta ve yayımlamaktadır. Sözsüz Davranış dergisinin editörlerinden birisidir. Aynı zamanda İnsan Etkileşiminde Sözsüz İletişim[1] *kitabı ile Kişilerarası Hassasiyet: Teori ve Değerlendirme*[2] *kitabının ortak yazarıdır.*

Birkaç yıl önce, Türkiye'den tanımadığım bir jandarma yüzbaşısı ve yüksek lisans öğrencisi olan biri, yazmış olduğum bir makaledeki anketle ilgili olarak bana bir elektronik posta attı. Ne ilginç bir kişilik diye düşündüm. Bu kişi, Emrah Akçay'dan başkası değildi. Sorusuna yanıt verdiğimde, kendisiyle iyi arkadaş olacağımızı ve elektronik posta üzerinden harika tartışmalar ve fikir alışverişi yapacağımızı hiç tahmin etmedim. Sonrasında anladım ki, Emrah'ın sözsüz iletişime yönelik olarak çok büyük bir ilgisi ve aynı zamanda günlük hayattaki kullanımına ilişkin çok yaratıcı fikirleri var. Yazışmalarımız sırasında, bir aile babası olmasına rağmen hem yüksek lisans tezini bitirdi, hem de Afganistan'da, NATO bünyesinde görevini tamamladı.

Sonra bir gün, sözsüz iletişim hakkında, bilimsel araştırmalarla birlikte bu araştırmaların günlük kullanımının eşit bir biçimde aktarıldığı bir kitap yazmayı düşündüğünü anlattı. Sözsüz iletişim aslında her yerdedir ve Emrah kendi kariyerinden dolayı bunu içgüdüsel olarak sezen bir

profesyonel. Ve şimdi gerçekten de kitabını, söylediği gibi yazıp bitirdi. Bu çok heyecan verici. Ben sözsüz iletişim konusuna tutkuyla bağlı biri olarak, bu kitaba kısa bir önsöz yazmam için davet edildiğimde, bundan çok onur duydum.

Ben, sözsüz iletişimle ilgilenmeye başladım, çünkü üniversiteden mezun olduktan sonra, Robert Rosenthal'la birlikte çalışmaya başladım. Kendisi Harvard'da sosyal psikolojiyle uğraşıyordu ve bir kişinin beklentilerinin diğer bir kişiyi etkileyebileceğini, fakat bundan ikisinin de haberdar olmayacağını göstermişti. O bunu psikoloji alanındaki araştırmacılar ve sınıf öğretmenleri için göstermişti; fakat daha sonraki araştırmacılar aynı gerçeğin günlük konuşmalar, patron-çalışan ilişkileri ve hatta hayvanlar üzerine yapılan araştırmalarda bile geçerli olduğunu gösterdiler. Bu çalışmalarda, araştırmacıların beklentilerinin, hayvanların davranışlarını etkileyebileceğini ortaya koydular. Şimdi biliyoruz ki, bu beklentilere ait bilinçsiz davranışlar ve tutumlar, sıklıkla (ama her zaman değil), istemeden ya da farkında olmadan, sözsüz işaretlerle taşınır. Ben Profesör Rosenthal'la çalışmaya başladığımda bunların çok azı biliniyordu; buna rağmen doğru yerdeydim ve kısa süre sonra Rosenthal'ın *sözsüz iletişim* çalışmalarında yüksek lisans öğrencisi oldum.

Uzun zaman boyunca sözsüz iletişim, bilim çevrelerinde gerçekten ilginç bulunmakla birlikte, hiçbir alanın içerisinde kabul edilmedi. Bunlara; iletişim, sosyoloji, kriminoloji, antropoloji, etoloji, eğitim, bilgisayar bilimi, siyaset bilimi ve tıp; aynı şekilde psikolojinin yan dalları da (bilişsel, kişilik, kavrama, gelişimsel psikoloji, anomali, davranış bilimi, evrimsel psikoloji, organizasyonel/endüstriyel psikoloji vb.) dahildir. Bununla beraber, sözsüz iletişim üzerine araştırmalar arttıkça ve diğer dallarla olan bağlantısı her seferinde daha fazla kesinlik kazandıkça, sözsüz çalışmaların tüm bu disiplinlerin merkezinde olduğu net bir şekilde kabul edildi.

Gerçekten de, bugün çok popüler olan birçok konu, sözsüz iletişim referans alınmadan çalışılamaz. Bir örnek vermek gerekirse; bilişsel psikologlar şu an dilin hem dilbilimsel hem de beynin motor hareketleriyle temsil edildiğine; insanların konuşurken yaptıkları el hareketlerinin, kelimenin anlamıyla son derece yakın olduğuna inanıyorlar. İkinci bir örnek olarak ise, bugün psikolojinin en önemli konularından olan *duygu* verilebilir. Sözsüz iletişimin çeşitli biçimleri, bizim kendimizi ve başkalarını anlamamıza etki eder. Son bir örnek ise; psikolojinin son 50

yılda gerçekleştirdiği kabul edilen insan algısı, düşüncesi, duygusu ve davranışının, bilinçsiz ve otomatik bir seviyede gerçekleşmesidir.

Sözsüz iletişim konuları arasında beni en çok cezp eden, sözsüz iletişimin *kritik* bir süreç olmasıdır. İnsanlar başkalarını *okumaya* başladıklarında –duygularını, düşüncelerini, kişiliklerini, arka planlarını, doğru söyleyip söylemediklerini ve bunun gibi özellikleri– çabucak bir dizi sözsüz sinyali, neredeyse hiç farkında olmadan toplarlar; bunların yardımıyla başkaları hakkında hemen *çıkarımlar* yaparlar; ama hangi işaretleri dikkate aldıklarını kendileri de söyleyemezler. Yine de bu yargılarda, son derece başarılıdırlar. İnsanlar kendilerini dünyaya anlatmak istediklerinde –statülerini, niyetlerini, kişiliklerini, sosyal rollerini ve kimlikleriyle ilgili diğer özellikleri aktarırken– nadiren tam anlamıyla bilinçli hareket ederler. Davranışları çoğu zaman sadece; cesur, akıllı, anlayışlı, önemli ya da romantik görünmek gibi, belli bir tarzda görünme isteklerinden kaynaklanır. Bu demektir ki, bu izlenimleri nasıl yaratacaklarına dair bilinçsiz bir bilgileri vardır.

Psikolojinin en önemli konularından bir tanesi, *önyargı* ve *klişelerdir*. Şimdi biliyoruz ki; sosyal tutumlar bilinçsiz ya da örtülü olabilir, bu yüzden insanların bunları kontrol altında tutması zordur. Bu demektir ki; kendileriyle aynı ya da farklı gruplardaki insanlara karşı olan davranışları, istemli ya da istem dışı olarak, bu bilinçsiz tutumlara göre ortaya çıkabilir. Şurası kesindir ki, sözsüz işaretler sosyal etkileşimlerde, belirgin bir rol oynar.

Sözsüz süreçler, benim de yıllardır üzerinde çalıştığım bir konu olan, cinsiyetler ve sözsüz davranışlar arasındaki ilişki açısından da önemli bir yer tutar. Toplumlar erkek-kadın ayrımı üzerine o kadar örgütlenmişlerdir ki, bu ön kabuller üzerine düşünmezler bile. Bu balıkların ıslak olduklarının farkında olmaması; çünkü ıslaklığın dışında bir gerçekliği düşünememeleriyle aynı durumdur. Erkekler ve kızlar, toplumun dile getirilmeyen beklentileri doğrultusunda, erkek ve kız gibi davranarak büyürler ve öğrenmek öylesine bu sürecin içerisindedir ki, bunun hakkında düşünmezler bile.

Kadınlar ve erkekler arasındaki sözsüz iletişim farklılıkları, araştırmacılar tarafından yıllardır tanımlanmaktadır. Örnek vermek gerekirse; gülümseme başla onaylama, duygusal ifade, bakış, jestler, kendine ve başkalarına dokunmak, insanlar arası mesafe, duruşlar ve ses kalitesi, kadınlar ve

erkekler arasında farklılık gösterir. Sosyal becerilerdeki farklılık –sözsüz işaretleri konuşarak iletişim kurma farklılığı ve diğer işaretleri üretme doğruluğu (onları hatırlamak ve üzerine doğru fikirler yürütmek)– yine erkekler ve kadınlar arasındaki farklılığı gösterir. Bu farklılıklar o kadar büyüktür ki, insanlar genellikle bunun farkındadır; bu da erkekler ve kadınlara ait sözsüz iletişim işaretleri hakkındaki klişelerin doğruluğunu gösterir, bazen abartılmalarına rağmen klişeler doğrudur.

Bir kadın olarak, bu araştırmaları ve buna yönelik teorileri çok önemli buluyorum. Etkileşimlerin iyi ya da kötü gitmesini, insanların kadınlardan ve erkeklerden beklenen davranış normlarına ne kadar bağlı oldukları temelinden hareketle değerlendiriyorum. Kadınların sıcak ve nazik; yaklaşılabilir ve empatik; başka insanların duygu ve ilgilerine karşı duyarlı olmaları beklenir. Bu şekilde davranmayan bir kadın, iş yaşamında ve özel hayatında olumsuz tepkilerle karşılaşabilir. Aynı şey, kabul edilmiş erkeksi davranışlarla örtüşmeyen erkekler için de geçerlidir. Çocukluk bu konuda bir istisna olmadığı gibi, gerçekte çocuklara uygulanan cezalar, büyüklere uygulanandan daha katı ve şiddetli olabilir.

Bazı teorisyenlere göre, kadınların tipik sözsüz davranışları, onların zayıf (güçsüz, duygusal, savunmasız vb.) bireyler olarak algılanmasına neden olduğu için, kadınları dezavantajlı bir konuma yerleştirir. Bazıları kadınların değişmesi gerektiğini, erkeksi davranışlar sergilemeleri lazım geldiğini savunuyor. Diğerleri ise, kadınların insan ilişkilerinde ve karşılıklı anlayış konularında çok başarılı olduklarını; esas erkeklerde eksiklik olduğunu ve onların bu konuda yeni iletişim yöntemleri ve becerileri elde etmeleri gerektiğini belirtiyorlar. Kısa dönemli değişiklikler, kasıtlı olarak yapılabilir; örneğin kadınlar işyerlerinde daha sert görünmeye ve daha az gülümsemeye karar verebilirler. Uzun dönemde gerçekleştirilecek değişiklikler ise, kasıtlı davranışların otomatik ve sözsüz olarak çok fazla tekrar edilmesiyle ortaya çıkacaktır, çünkü toplumun değer yargıları her zaman için evrimleşmektedir.

Daha önce belirttiğim gibi, toplumsal normları ihlal etmek, kişinin istenmeyen, reddedilen ya da olumsuz bir biçimde *yaftalanan* bir birey olmasına neden olabilir. Bu yüzden, bunları değiştirmek kolay olmadığı gibi, değişmesinin gerekip gerekmediği de tartışılır.

Yaklaşık 40 yıl sonra, insanların sözsüz iletişimde fark ettiği ve kullandığı, örtülü ve bilinçsiz –ama aynı zamanda sıklıkla da bilinçli–

yollara karşı olan ilgimi kaybetmedim. Bana göre bu hâlâ gizemli ve bizim üzerinde çok az şey bildiğimiz bir konu. Bazen insanlar bana *uzman* olup olmadığımı ve bilgimi günlük hayatımda yeterince kullanıp kullanmadığımı soruyorlar. Gerçekte, iyi bir gözlemci olmak dışında kullanmamaya çalışıyorum; ancak bazen günlük hayatımda akademik bilgilerimi hatırlamaktan kendimi alamıyorum.

Uzun zaman önce, üniversitedeki öğrencilerimden birinden, danışmanlığını yaptığım öğrencilerin bana gelmekten çekindiklerini, çünkü onların gönderdiklerinin farkında olmadıkları sözsüz işaretlerden beyinlerindeki düşüncelerini okuyabileceğimi düşündüklerini öğrendim. Bu bana komik geliyor, çünkü ben başka herhangi birinden daha akıllı değilim. Ve şunu da biliyorum ki; insanlar başkaları tarafından, özellikle de sözsüz iletişim aracılığıyla yönlendirilmek istemezler. Buna saygı duyuyorum.

Umarım bu yaratıcı kitaptan keyif alırsınız!

Judith A. Hall
21 Kasım 2012

1. Nonverbal communication in human interaction.
2. Interpersonal sensitivity: theory and measurement.

BAŞLARKEN

Şöyle bir sahne gözünüzün önüne getirmenizi istiyorum. İç Anadolu'da bir jandarma karakolu. Köyde ciddi bir hırsızlık olmuş. (Jandarma iseniz her türlü hırsızlık ciddidir!). İlçe jandarma komutanı ve karakol komutanı olayı çözüp failleri yakalamaya çalışıyor. Karakoldaki çalışma odalarından biri. Elde şüpheli bir adam var. Şüpheli 45-50 yaşlarında bir köylü. Elde delil olarak hiçbir şey yok, toplanan üç beş parça delilin analiz sonuçları da Kriminal'den en iyi ihtimalle 15 günden önce gelmeyecek. İlçe jandarma komutanı şüpheliyi bizzat sorguluyor. Olayın başlangıç safhasında, yeterince hazırlanmadan ve ifade alma planı yapılmadan girişilen sorgulama doğal olarak bir felaket şeklinde devam ediyor. Adam yeterince gözlenmemiş, bu nedenle heyecanlı mı, yoksa normal hali bu mu, o dahi anlaşılamamış. Olayın o esnada çözülmesi tamamen jandarma komutanının önsezileri ve yalan tespit yeteneklerine bağlı. Bununla ilgili hiçbir okul eğitimi yok. Sadece zamanında bir iki tane "Beden Dili" kitabı okumuşluğu var. İçindekilerden parça parça hatırladığı hususlar olsa da, yıllar önce katıldığı bir saatlik "Beden Dili" seminerinden aklında kalanlardan başkaca bir bilgisi mevcut değil. Bunlara dayanarak yalan tespit etmek zorunda. Kafasındakileri toparlamaya çalışıyor. Bu esnada personel de izlediği için heyecan yüksek (en azından şüphelinin heyecanından daha yüksek). "Gözlerimin içine bak da konuş!"[1] diye sertçe çıkışıyor, adam tereddütsüz kafasını kaldırıp gözlerinin içerisine bakarak konuşuyor. "Biz yalan söyleyeni anlarız, tamam mı? Bunun eğitimini aldık!" diye adamı heyecanlandırmaya çalışıyor. Adamda tık yok! Soru soruyor ve cevabı alırken adamın gözlerinin baktığı yönü düşünüyor. İçinden, "Ulan acaba sağ

aşağı bakarsa mı yalan söylüyordu, yoksa sol yukarı mı?”[2] soruları geçiyor. Kafa iyice karışırken kazanan aslında şüphelinin kendisi oluyor.

Yukarıda anlattığım olay girişe renk olsun ve ilgi çeksin diye uydurulmuş bir hikâye değildir. Olay aynen gerçektir ve benim bizzat yaşadığım, gerçek bir anıdır. Orada kendimi son derece başarısız ve beceriksiz hissettim. Hem kolluk amiri olarak yalan tespiti ve beden dili konusunda kendimi uzman görüyordum, sanırım herkes de öyle görüyordu, öte yandan bu konuda elle tutulur hiçbir şey bilmiyordum. Gerçekten de üzücü bir durumdu. Olay çözülemedi ve faili meçhul kaldı. Bu nedenle adamın o gün yalan söyleyip söylemediğini hâlâ bilmiyorum. Fakat şurası bir gerçek ki, o gün olan olay benim bu konuda hem mesleki hem de kişisel anlamda ne denli eksik olduğumu gösterdi.

Kısa bir süre sonra Anadolu Üniversitesi İletişim Bölümü’ne yüksek lisans öğrencisi olarak girdim ve orada benim “beden dili” diye bildiğim konunun aslında “sözsüz iletişim” olduğunu, beden dilinin sözsüz iletişim alanının sadece bir bölümünü oluşturduğunu öğrendim. Zaten ilgimi çeken bir konuydu. Bu nedenle bitirme tezimin başlığını da “Sözsüz İletişim İşaretlerinin Okunması” olarak belirledim. Sonra uzun bir yazım süreci başladı.

Olayın üzerine gittikçe ve okudukça aslında Türkçe literatürün bilimsel anlamda ne kadar zayıf kaldığını fark ettim. Bu alanda yazılmış kitaplar, ikiye ayrılabilir. Bir grup kitap, akademisyenler tarafından ve akademik bir dille yazılmışlardır. Bunların yurtdışında örnekleri oldukça fazladır. Son derece doğru referansları vardır, doğru bilgiyi son derece güncel yayınlara dayanarak aktarırlar. Ancak okunabilirlikleri oldukça azdır. Genel olarak akademik çevrelerde ilgi çeker, kaynak kitap olarak kullanılır, ama sıradan okuyucuya çekici gelmez. Üstelik genel hayat tecrübesi üniversitede geçtiği için, anlatım deneylerle ve araştırmalarla sınırlıdır; gerçek dünyaya ve günlük hayata uyarlamaları sınırlıdır. Ülkemizde bu alanda akademik kitap ve yayınların sayısı oldukça az. Ben bu alanda tezimi verirken, bu nedenle sürekli yabancı makalelerden yararlanmak zorunda kaldım ve yurtdışından kitaplar getirterek güncel ya da referans bilgiye ulaştım.

Diğer bir grup kitap ise, alanda pratiğe sahip ya da öyle oldukları kabul edilen kişiler tarafından yazılmış, anlaşılır bir dile ve güncel örneklere sahip olanlar. Bu kitapların yazarları, genellikle akademik altyapıları olmamakla

birlikte, meslekleri gereği sözsüz iletişimden yararlanan kişiler. Avukatlar, emekli polisler, eğitimciler bunlar arasında sayılabilir. “Beden Dili” başlığıyla popülerleşen bu kitaplar, genellikle birbirine benzer birtakım kitapları referans alarak, çoğu zaman aynı bilgileri vermekle birlikte, hayattan örnekleri güzel bir anlatımla aktararak kitabı zenginleştiriyorlar ve belli bir okur kitlesine ulaşıyorlar. Ülkemizde de örneklerine sıkça rastlayabiliyoruz. Ancak bu kitaplar da, pratik örneklere sahip olmakla birlikte, sağlam referanslar sağlamıyorlar. Genellikle güncel araştırmaları takip etmediklerinden, verdikleri bilgilerin geçerlilikleri tartışılabiliyor.

Peki, ben bu kadar örneği olan konuda neden bir kitap yazmak ihtiyacı duydum? Öncelikle meslek itibariyle, yıllarca jandarma subaylığı yaparak, bir kolluk personeli olmanın getirdiği sorumlulukla, bu alanın pratiğiyle uğraştım. Binlerce insanla karşılaştım. Kolluk şüpheyle hareket eder. Bu nedenle, bir olaydan ya da suçtan dolayı karşıma çıkan kişilerden şüphelenmek ve bu şüphelerimde haklı olup olmadığımı sorgulamak zorunda kaldım. Yüzlerce sorgulamaya katıldım ve ifade aldım. Bunların arasında basit aile kavgaları da oldu, cinayet şüphesiyle gelen insanlar da. Örneklerini ilerleyen sayfalarda bulabileceksiniz. Bu sebeple ben, ister istemez alanın pratiğinde uzmanlaştım, tıpkı diğer meslektaşlarım gibi. Daha sonra iletişim alanında yüksek lisans eğitimi alırken bu alanın akademisyenliğine yöneldim ve pratikte uyguladığım ya da gözlemlediğim olguların, bilimsel temellerini öğrendim. O zaman her şey daha kolay geldi. Baktım ki, benim herhangi bir hareketi ezberlememe gerek yok, eğer ben o hareketin davranışsal temellerini biliyorsam, zaten bunun anlamını da çıkarabilirim. Halen aynı alanda doktora eğitimine devam ediyorum, çünkü benim açımdan öğrenmek ancak mezarda bitebilecek bir süreç.

İşte bunların sonucunda, bu kitabı yazmaya karar verdim. Bir yandan, meslekte öğrendiğim sözsüz iletişim davranış ve sinyallerini aktararak, örneklerle açıklamak ve anlaşılır bir dille, ortalama eğitim seviyesindeki herhangi meraklı bir okura ulaşmak; diğer yandan bu davranışların kökenine inerek, verdiğim her bir bilginin referansını da yazarak, alanın akademisyenlerine ve ileride benim gibi bu konuda araştırma yazacak kişilere kaynak olmak gibi bir amaçla yola çıktım. Bu anlamda ne kadar başarılı olduğuma, elbette yine akademisyenler ve değerli okurlar karar verecektir.

Mesleki tecrübe, araştırma ve yazım sürecinde anladım ki her insan ayrı bir dünya; kimseye doğrudan uyacak ve herkese elbise gibi giydirilebilecek tam anlamıyla ortak bir sözsüz dil yok. Benzerlikler olabilir ancak aynı hareketi yapan herkes aynı şeyi düşünmüyor. Var olan kitaplar Japonlarla Amerikalıların arasındaki sözsüz davranış farklarını anlatıyor, çünkü kişisel alan bilgisinin kurucusu kabul edilen Edward T. Hall, 1969'da bu konuyu yazmış. Sanki her gün hepimiz Japon görüyormuşuz gibi. Neden? Çünkü tüm araştırmalar Amerika'da yapılmış. Ülkemiz hakkında öyle az çalışma var ki, neredeyse yok diyebiliriz. Böyle olunca başkalarının yazdıklarını kendimize uyarlamaya çalışıyoruz. Her bileğini gördüğümüz bayanın flört sinyali verdiğini düşünüp hayal kırıklığına uğruyoruz.

Ben genel olarak bu süreçte, sözsüz iletişime dair çok şey öğrendiğime inanıyorum. Yüzlerce makale okudum. Bunlar arasında Paul Ekman'ın 1960'larda yazdığı ve hâlâ güncelliğini koruyan makaleler de vardı, 2012 yılında yayımlanmış makaleler de. Bilim sürekli kendini yenileyen bir süreçtir. Sistem böyle kurulmuş. İnsanlar akademisyen olarak ilerleyebilmek için üretmek zorunda. Bu nedenle birçok yeni çalışma var. Sonra ben yazmaya başladım. Öğrendikçe paylaşmak istedim. Makaleler yazdım. Alana katkı sağlamaya çalıştım. Sonuçta bir şeyi fark ettim. Sözsüz iletişim ezbere birtakım öğretilerle anlatılabilecek bir konu değil. Sözel iletişim kurmak için yıllarca dil eğitimi alıyoruz. Ama sözsüz iletişimin bir eğitimi yok. Evrim ve genetik yoluyla getirdiklerinizi, aile ve çevrenizde öğrendiklerinize harmanlıyorsunuz; sonuçta size özel bir dil ortaya çıkıyor. Ortak paydalarla birlikte, tamamen kişiye özel.

Bu kitabı yazarken, Amerika'da örnekleri olan, ancak Türkiye'de pek uygulanmayan bir şey yapmak istedim. Orada yayımlanan akademik karakterdeki "Sözsüz İletişim" kitaplarının son bölümü uygulamaya ayrılıyor ve alanın uzmanları ile uygulayıcılarından davetli makaleler ve yazılar ekleniyor. Sonuçta okur, aynı kitabın içerisinde, farklı yazarların da bakış açısı ve bilgisinden yararlanabiliyor. Bu amaçla yurtiçinde ve yurtdışında, konunun uzmanları ya da uygulayıcılarına ulaşmaya çalıştım. Çalışmalarımın başından beri bana desteğini hiç esirgemeyen değerli Hocam Profesör Judith A. Hall, kitabın önsözünü yazdı ve burada *kadınlarla erkekler arasındaki sözsüz iletişim becerileri arasındaki farkları* özetledi. Beni hiç tanımadığı halde, çağrıma derhal cevap veren emekli FBI özel dedektifi ve beden dili uzmanı Joe Navarro, hem "Beden Dili

Psikolojisi” adında, bu işin temellerine inen bir makale yazdı, hem de kendisiyle birlikte arkadaşlarını da davet etti. Yine emekli FBI özel dedektifi ve üniversitede saygın bir öğretim üyesi olan Dr. John R. Schafer, sözsüz iletişim metotlarıyla yalan tespitinin tamamlayıcısı özelliğinde bir makale yazdı ve *sözlü/yazılı ifadelerden yalan tespit yöntemini* anlattı. Emekli FBI özel dedektifi ve yazar Mike Roche ise, kişinin referans davranışlarını yakalamak için son derece önemli olan, *ifadeler ve görüşmeler öncesi yakın ilişki kurma konusu* ile ilgili bir yazı kaleme aldı. Ünlü yazar, beden dili uzmanı ve iş dünyasının önemli danışmanlarından Dr. Carol Kinsey Goman, *liderlerin beden dili yetenekleri* üzerine bir makale kaleme aldı. Romanyalı öğretim üyesi ve beden dili eğitmeni Dr. Mihaela Stroe, *iş görüşmelerinde beden dili kullanımı ve yalan tespiti* üzerine oldukça faydalı bir bölüm yazdı. Birçok arkadaşım daha katkıda bulunmak istedi ancak zaman darlığından ve kendi çalışmalarından dolayı yazma fırsatı bulamadılar. Ben katkıda bulunan ya da bulunamayan tüm uzmanlara ve profesyonellere teşekkürü bir borç bilirim. Umarım sonraki baskılarda onların çalışmalarını da ekleme fırsatı bulurum ve böylece eser daha da zenginleşir.

Kitapta yalan tespiti konusuna ben ve konuk yazarlar tarafından ayrı bir önem verilmişti. Çünkü bahsedilen konu çok önemli ve sözsüz iletişim davranışının pratikte kullanılabileceği en önemli alanlardan biri. Burada iyi yalancılardan da bahsettim, çünkü yalancıları tanımazsak yalanı da tanıyamayız. Bir gün bir ihbar üzerine bir eve gittik. Buraya sığınmış yirmili yaşlarında genç bir çocuk vardı. Falakaya yatırılmış, fena dövülmüş, bir fırsatını bularak kaçmış ve kenar mahalledeki bir eve saklanmıştı. Genci aldık ve saatlerce görüştük. Bizi o gece, şehrin içerisinde saatlerce gezdirdi ve inanılmaz hikâyeler anlattı. O kadar inandırıcıydı ki, size anlatamam. Belki bugün olsa daha şüpheyle bakabilirdim ama o zaman için anlattıklarına inandığımı itiraf etmeliyim. Öyle enteresan olaylar anlattı ki, bize sıfırdan bir senaryo kurdu. Bunun, o gece olanlarla aslında hiçbir ilgisi yoktu. Hiçbir heyecan belirtisi göstermedi. *Olağan Şüpheliler*[3] filmindeki Roger “Verbal” Kint (Kevin Spacey) gibiydi. Ben, “Allah Allah, bu şehirde ne ilginç hadiseler oluyor, Hollywood filmi gibi...” diye düşünürken, tecrübeli bir istihbaratçı arkadaşımızı inandıramadı ve en sonunda doğruyu itiraf etmek zorunda kaldı. Gerçek ortaya çıktığında, anlattıklarıyla hiçbir

ilgisinin olmadığı anlaşıldı. Bağlı bulunduğu kulübün malzemesini izinsiz almasına kızan arkadaşları, ona bir ders vermek için dövmüşler, o esnada ellerinden kaçırmışlardı. Arkadaşlarının tepkisinden çekinen genç, bunu bize anlatmak yerine gece boyunca bambaşka bir hikâye anlatmayı tercih etmişti. *Yalan yakalama işi, yalancıları fark etmekle ve şüpheyle başlar.*

Ünlü Japon yönetmen Akira Kurosawa'nın *Ağustos'ta Rapsodi*[4] adlı filminin başrolünde, kocasını Nagazaki'ye atılan atom bombası sonucu kaybeden yaşlı bir büyükanne ile dört torununun ilişkileri anlatılır. Filmin bir sahnesinde, büyükanneyi, kendi yaşlarında bir kadın ziyaret eder. Hiç konuşmadan saatlerce birbirlerine dönük otururlar. Misafir kalkarken selamlaşırlar ve yine konuşmadan ayrılırlar. Büyükanneye göre son derece farklı bir kültürle yetişmiş olan torunlar için bu durum oldukça gariptir Akşam yemeğinde dayanamayıp sorarlar:

"Bugünkü o yaşlı kadın niye geldi?"

"Benimle konuşmaya geldi."

"Ama hiç konuşmadınız ki. Sonra kadın hiçbir şey demeden seni selamlayarak gitti."

"Bazı şeyleri anlatmak için konuşmaya gerek yoktur. Onun kocası da, aynı büyükbaba gibi, Nagazaki'de öldü. İşte bu yüzden buraya gelir, konuşmadan oturur ve konuşmadan gider. Konuşurken suskun olan insanlar da vardır."

Yemek masası birden sessizleşir. Bu kültürün çok uzağında olan çocuklar, ciddi bir hayat dersi almışlardır. Aslında hepimiz bu hayat derslerini aldık, fakat kalabalık şehirler, koşuşturmaca, gürültülü yaşam, bizlere bu gerçekleri unutturdu. Konuşmadan anlaşabilen insanlar var. Bazen çiftleri gözlemlerim, fark ettirmeden. Adam ya da kadın, yanındakine bıkmadan bir şeyler anlatmaya çalışır. Diğerinin gözleri anlatanda, bedeni bambaşka bir yerdedir. Göğsünün yönünden anlarım, ayakkabılarının istikametinden, yalancı gülümsemesinden. Anlarım ki suskun olan gitmek üzeredir. Diğeri bunu anlamıştır ve aslında umutsuzca dil dökmektedir. Bazen de bir çift görürüm. Hiç konuşmazlar, ama anlarım ki görünmez bir bağ vardır aralarında. Başları aynı açıyla yatmıştır, gövdeleri birbirine dönüktür. Elleri dokunur belli belirsiz. Anlarım ki onlar, kimselere duyurmadan çok şey anlatmaktadırlar. Kitapta bunları anlamak için birçok ipucu bulacaksınız.



Ağustos'ta Rapsodi filminden bir sahne.

Ben yeni bir metot sunmaya karar verdim. Hadi gelin insan doğası üzerinde biraz çalışalım. İnsanın istemli yaptığı hareketleri bir yana bırakalım. El sıkarken neresinden tuttuğundan kime ne? Eğer gerekli ise, buna politikacılar baksın. Biz insanın, diğer canlılarla da paylaştığı ortak hareketler üzerine biraz çalışalım. Gerçek bilimsel çalışmalara birinci ağızdan kulak verelim ve kendi kültürümüze uyarlayalım. Ben burada kimseye bir şey öğretmekten bahsetmiyorum. Yazacaklarım tamamen insana dair. Bu nedenle kimselere bir şey öğretmek de benim haddim değil. Ben *birlikte* öğrenme sürecinden bahsediyorum. İnsana dair ne varsa birlikte öğrenelim. Tecrübeyi paylaşalım. Kendi yaşantımızdan örnekler varsa onu da paylaşalım. Böylece bu kitabın bir parçası sizin de olsun. Sizin hikâyeleriniz de yazılsın isminizle birlikte. Böylece daha da zengin ve bize dair bir kitabımız olsun. Çocuklarımıza, öğrencilerimize, personelimize okutalım. Sözsüz iletişim becerileri ya da kişiler arası duyarlılık kişinin sosyal yeterliliğini belirleyen önemli hususlardan biri. Öyle bir kitap yazalım ve çocuklarımıza okutalım ki toplumla ve çevreleriyle daha barışık insanlar olsunlar. İletişim kanalları sonuna kadar açık olsun. Daha coşkulu iletişim kursunlar, arkadaşlarını, eşlerini, çocuklarını, iş arkadaşlarını daha iyi anlayan insanlar olsunlar.

Evet, bu kitap benim değil hepimizin. Bu laf olsun diye yazılmış bir şey değil, bir gerçek. Bana yazın. Yaşamınızda insanları değerlendirmek için, anlamak için, empati kurmak için faydalandığınız ne varsa bana yazın. Kendi bulduğunuz yalan işaretlerini bana yazın. Çocuğunuzda işe yarayan, ama eşinizde yaramayan işaretleri yazın. Ben de sizin yazdıklarınızı, kitabın yeni baskılarında okurlarla paylaşayım. Böylece toplumun her kesimine hitap eden, tamamen yerli ve bize özgü bir kitabımız olsun.

Kitapta ilerlerken, göreceksiniz ki aslında hepimiz bir sözsüz iletişim uzmanıyız. Çocuğumuzun söylediği bir yalanı yakalarken; eşimizin işyerinde bir sorunu olduğunu, o daha söylemeden anlarken; sokakta karşılaştığımız tinercinin bize saldırıp saldırmayacağını ya da potansiyel bir tehlikesinin olup olmadığını fark ederken aslında hepimiz sözsüz işaretler okuyoruz. Yeni bir şey anlatmıyorum, sadece size farkında olmayı anlatıyorum. Farkında olmak, önce kendinizi, sonra başkalarını okumaktan geçmekte. Bu nedenle bu kitap, kendini ve başkalarını okuma ya da farkına varma kılavuzudur. Farkında olmak, gözlemlemekle başlar. Kitap da gözlemlemeyi anlatarak başlıyor. Gözlemleyen insan, kendisinin ve çevresinin farkına varan kişidir. Gözlemlemeyle birlikte, durumsal farkındalığı anlatmamın nedeni de budur. Kişinin durumsal farkındalığı ne kadar artarsa, sözsüz iletişimde, yani sözsüz işaret ve davranışların okunmasında o kadar başarılı olacak; aynı zamanda önemli bir yaşam becerisi geliştirecektir.

Sanırım artık başlama zamanı. Hadi, kendimizi ve başkalarını tanıma yolculuğuna başlayalım.

“Şimdi yeni bir şeyler söylemek lazım.”

1. Lieberman, D. J. (1998). Never be lied to again. New York: St. Martin’s Press.

2. Bakış yönüyle hatırlama ya da yalan söyleme arasındaki bağlantı NLP öğretisiyle ilgili bir konudur. Birçok kitapta geçmekle birlikte, Pease, A. ve Pease B. (2004), The definitive of body language, New York: BantamBook ve Goman, C. K. (2008), İşyerinde Beden Dili, İstanbul: Alfa Yayınları adlı kitaplar örnek olarak verilebilir.

3. Singer, B. (1995). Usual Suspects. Hollywood filmi. Başrolde oynayan Kevin Spacey, bir olay sonrasında alınan ifadesinde, polislere etrafındaki objelerden faydalanarak bir sürü yalan söyler, organizasyonun lideri olduğu fark edilmez ve sorgulama sonucunda o kadar inandırıcı bulunur ki, serbest bırakılır.

4. Kurosawa, A. (1991). Hachi-gatsu no kyôshikyoku (Ağustos’ta Rapsodi). Japon sinema filmi.

1. BÖLÜM

GÖZLEM YETENEĞİ

Sherlock Holmes'ü bilir misiniz? Arthur Conan Doyle'un yarattığı hayali İngiliz dedektifi?

1800'lü yılların ortalarında yaşayan bu roman kahramanı, polisiye edebiyatın en önemli figürlerindendir. Acar ve gözü pek bir dedektiftir. Tuttuğunu koparır. Ele aldığı tüm polisiye olayları sonuna kadar götürür ve çözer.

Peki, Holmes'ün bu becerisi neye dayanır? Olayları nasıl böylesine bir dantel titizliğiyle işleyerek çözebilmektedir? Onu diğerlerinden ayıran nedir? Olay yeri inceleme teknikleri mi? Hayır. Arkasında güçlü bir destek grubunun olması æmı? Değil. Hatta arkadaşı Doktor Watson haricinde hiç kimsesi yoktur, arada bir ortaya çıkan ağabeyini saymazsak. Sağlam bir medyum yardımı da yoktur. Holmes'ün başarılı olmasının en büyük nedeni, onun gözlem becerisidir. Evet, gözlem becerisi. Hayatta kalmamızı sağlayan, türümüzün devamının en önemli itici gücü. Holmes, gördüğü her şeyi büyük bir hızla inceler, derhal kafasına kazır. Bir başka deyişle veritabanına yerleştirir. Kimsenin dikkatini çekmeyecek pek çok detay, Holmes için son derece önemlidir. Her şeyi gözlemler. Hatta 2011 yapımı *Sherlock Holmes: Bir Gölge Oyunu* filminde de, arkadaşının "Ne görüyorsun?" sorusuna "Her şeyi, bu benim lanetim!" şeklinde cevap vermektedir. Hikâyenin sonunda Holmes, topladığı tüm verileri bir mantık sırasına koyar ve tümdengelim metoduyla olayı çözer.

Görmek fiili bence burada ana iskeleti oluşturur. ALES sınavında sorulan bir soruda, “Gözlerin açık olduğu için gördüğünü sanıyorsun” cümlesinin açıklaması istenmektedir. Konuyu ne kadar da güzel izah ediyor. Aslında birçoğumuz da böyle değil miyiz? Bir şeye, bir yere ya da bir kimseye bakıyoruz fakat onda veya orada görülmesi gerekeni fark edemiyoruz. Görme yeteneği üzerine yapılmış pazar bulmacalarını hatırlayın. Karmakarışık bir resim verilir ve resmin içerisinde bir objenin bulunması istenir. Bazıları çarçabuk buluverirken, bazıları için işkence haline dönüşebilir. Baktığımız her şeyi, aynı biçimde görmeyiz çünkü. Görmek, algılamayla bağıntılıdır. Algıda seçicilik dediğimiz bir kavram vardır. Bir şeyi fark edebilmek için önce onu algılamaya beynimizi programlamamız gerekir.

Bakmak, her zaman görmek demek değildir; işitmenin her zaman dinlemek anlamına gelmediği gibi.

Evde kaybolan her nesneyi, önce kızım bulur. Herkes ona sorar. Bu da gösteriyor ki, onun algısı ve farkındalığı hepimizden yüksek. Durumsal farkındalık, en basit anlatımla, kişinin etrafında olanların farkında olması ve anlaması olarak tanımlanıyor. Gerekli olan minimum veriyi toplamak, gereksiz bilgileri ayıklamak; bu veriyi analiz etmek ve kullanılır hale getirmek; bir başka deyişle veriyi toplamaktan çok onunla bir şeyler yapabilmek durumsal farkındalığın bileşenleri olarak karşımıza çıkıyor.[1] İşte görmek ile bakmak arasındaki fark burada kendisini belli ediyor. Hepimiz bir şeyleri görüyoruz, ama yalnızca bir kısmımız bunların ne anlama geldiğini fark ediyoruz.

Jandarma komutanı olarak müdahale ettiğim bir olayı hatırlıyorum. Özel sektörde yönetici olan anne ve babanın tek oğullarının intiharı. Aile, maddi olarak iyi durumda. Oğullarının üzerine titriyorlar. Çocuğun hiçbir eksiği yok. Ama lise öğrencisi evlatları, bir gün okul dönüşü gayet planlı bir şekilde evlerinin çatı arasında kendisini asarak intihar ediyor. Öylesine planlı ki önceden kendi resmini çekiyor, üzerinde yazılar yazarak bilgisayarında ekran koruyucu yapıyor ve bu ekran koruyucuyla ailesine birtakım mesajlar veriyor. Maalesef aile bu denli kararlı bir çocuğun intihar eğilimini fark edemiyor. Bu, hepimizin başına gelebilirdi. İşe güce öylesine dalmış durumdayız ki, akşam olduğunda tek düşüncemiz televizyonun karşısında ayaklarımızı uzatabilmek. Hele ki lise çağında, kendi odası olan

bir genç ise, onu görüp takip etme şansımız çok daha azalıyor. Bu örneği zaten aileyi yermek amaçlı değil, bundan ders alarak hepimizin ailemizle daha ilgili olmamız; çevremizin farkında olmamız gerektiğini anlatabilmek için yazdım.

Argyle, sözsüz iletişimi çoğunlukla farkında olmayan bir kaynak ve farkında olan bir alıcı olarak nitelendiriyor.[2]

Bu tanım, canlı ya da cansız her şeyin bize bir mesaj verdiğini anlatıyor. Üstelik bu mesajların hepsi kasıtlı değildir. Pek çok mesajın kaynağı, mesaj kaygısı taşımaz. Örneğin baş ağrınız yüzünden suratınız düşmüştür, ama personeliniz bunu kendisine surat astığınız şeklinde yorumlayabilir. Karnınız tok olduğu için yemeği istekli yemezsiniz; yemeği yapan sevmediğiniz sonucunu çıkarır ve içten içe üzülür.

Kaynak verdiği mesaja engel de olamayabilir ve bunları yanlış yorumlamanız bazen sizi kötü durumlarda da bırakabilir. Bir gün iş için başka bir birliğe gittim. Yanımdan yaşı biraz geçkince bir uzman çavuş geçti. Başıyla selam verdi fakat suratında geniş ve can sıkıcı bir gülümseme vardı. İlk defa gördüğüm bu uzman çavuşun benimle alay ettiğini sandım ve seslenerek durdurdum. Daha sonra neden sırıttığını sordum. Aldığım cevap beni yerin dibine geçirdi. Bu personel iç güvenlik bölgesinde girdikleri bir çatışmada omzundan roket atıyor. Nasıl bir kaza olmuşsa artık (meydana gelmesi hayli zordur, ama çatışma heyecanıyla olabilir), roketin arkasındaki küçük kanatlar uzman çavuşun yüzünü boydan boya yırtıyor. Gülhane Askeri Tıp Akademisi'nde yapılan başarılı bir müdahaleyle neredeyse yüzünde hiçbir iz kalmıyor ancak sürekli ilaç tedavisi görmesi gerekiyor. İlaçlar çok ağır olduğundan ara sıra kullanmıyor, ama kullanmadığında da yüzü geriliyor ve sırıtma ifadesi ortaya çıkıyor. Ben, bu yanlış anlama neticesinde bir güneydoğu gazisini azarlamıştım. Çok üzüldüm ve defalarca özür diledim. Söylemek istediğim, kaynak bazen bu mesajların farkında olsa da engel olamayabilir.

Gözlem konusuna geri dönelim. Atalarımız on bin yıl önce küçük gruplar halinde yaşıyorlardı ve onların gözlem yeteneği hayatta kalmaları için en önemli sebeplerden biriydi.[3]

Yaşadıkları çevre, çeşitli saldırgan hayvanlarla ve diğer gruplara ait birçok saldırgan hemcinsleriyle doluydu. Eğer beş duyu organlarıyla günlük hayatı sürekli gözlemlemeseler, bugün soyu tükenmiş canlılardan biri

olabilirdik. Oysa alıcılarımızı sürekli açık tutmak ve çevremizi sürekli gözlemlemek yoluyla hayatta kalmayı başardık.

Asırlar ilerledikçe insan türü yayıldı ve küçük grupların yerini kalabalıklar aldı. Şehirleşme arttıkça ve şehirler kalabalıklaştıkça bizlerin gözlem yapmaya da zamanı kalmamaya başladı. Böylece yavaş yavaş gözlem yeteneğimizi kaybettik. Şehrin karmaşasında, oradan oraya koştururken çevremizi ihmal ettik ve gözlemleyecek zamanı bulamadık. Böylece gözlem ya da farkındalığın ilk aşaması olan bilgi toplamada aksaklıklar ortaya çıktı. Durumsal farkındalıkla ilgili hataların yüzde 76'sı, gerekli bilgilerin algılanmasında yaşanmaktadır.[4]

Bizler daha ilk aşamayı geçemediğimiz için çevremizi algılamakta ve olup bitenlerin farkına varmakta güçlük çekiyoruz.

İpucu: Gözlem yaparken beş duyu organınızı kullanmaya gayret edin. Hayat bizim için, algıladığımız kadar vardır, daha fazla değil. Kitapta uzun uzun anlatılacağı üzere, sözsüz iletişim beş duyu organının tamamına hitap eder. Tek bir organın yapacağı gözlem yetersiz ya da yanıltıcı olabilir. Şahsın hareketleri normal görünürken, ses tonu heyecanını eleverebilir. Dikkat!

Tüm Bunları Neden Aktarıyorum?

Bu kitap, bir beden dili kitabı değildir. Nedenini ilerleyen sayfalarda aktaracağım ve anlam karmaşasının sebebini açıklayacağım. Bu kitap, okuruna, "Şöyle el sık, adam senden korksun; şöyle bak, kız senden etkilensin..." tarzında, adım adım ne yapacağını yalan yanlış; oradan buradan toplayarak anlatan bir kitap değildir. Elinizde tuttuğunuz kitap, yerli ve ağırlıklı olarak yabancı araştırmacıların güncel yayınları ve araştırmaları doğrultusunda elde edilen bilgileri aktarmak ve sözsüz iletişimin mantığını anlatmak, böylece okurun her ortamın mesajını algılayarak ona uygun davranış kalıpları geliştirmesini sağlamak ve iletişim kazalarının mümkün olduğunca önüne geçmek amacını taşımaktadır. *Sözsüz iletişim işaretleri ve sözsüz davranışlar neredeyse sınırsızdır.* Bunları doğru olarak fark edebilmek ise bunun ilk aşamasını oluşturur. Fark etmek gözlem yapmanın bir sonucudur. Gözlemlemek, bir süreç gerektirir. Bu süreç içerisindeki değişiklikler ise gözlemin esasıdır.

Biz askerler, araziyi gözlemlerken, arazide olan değişiklikleri, normalden farklılıkları inceleriz. Yoldaki mayın ya da patlayıcı kontrolünde, arazinin değişiklik gösteren kesimlerini tespit etmeye çalışırız. Toprak kazılmışsa,

üzerinde taze ya da nemli toprak görüntüsü olabilir. Yeşil alan kazılıp da yeşil parça olduğu gibi tekrar yerine yerleştirilmişse, o bölüm diğer alanlara göre sararmış olabilir. Ya da yerinin orası olmadığını düşündüğünüz kaya parçaları, nesneler, araçlar, römorklar yine patlayıcı maddeyi işaret edebilir. Karakol komutanı her sabah karakola yaklaşma istikametlerini gözle inceler, dünden bugüne değişiklik gösteren bir yer var mı diye. Aynı noktada sürekli nöbet tutan nöbetçiler daha kolay fark ederler değişiklikleri. Yani normalden farklı haller sayesinde anormalliği fark ederiz. Şimdilerde ASELSAN'ın geliştirdiği sabit kule silah sistemleri, termal kameralarla arazi değişikliklerini tespit etmek üzere programlanıyorlar. Aynı mantıkla, insanın hata yapmaya müsait gözlerinin yerini alıyorlar.

Araziye alışkın kişiler, köy insanları, iç güvenlik bölgesinde görev yapan köy korucularının gözleri, farklılıkları daha kolay ayırt eder. Havadaki değişimlerden, hava olaylarını tahmin ederler. Arazide gözlerine çarpan her bir ayrıntıya mutlaka dikkat eder ve ellerine alıp incelerler. Arazide iz sürücüler, domuz için sürek avına çıkanlar, hep farklılıklardan hareket ederler ve sonuçlar çıkartırlar. Bunun için en önemli özellik, gözlemlenen şeyin, nesnenin, arazinin, kişinin, her ne ise normalini bilebilmektir. Normalin alınan verileri, normal olmayanla, ya da normalden sapmalardan alınan verilerle karşılaştırılarak değişikliklerin farkına varılır.

Sözsüz iletişim işaretlerini ya da davranışlarını gözlemlememiz de aynı prensiplere dayanmaktadır. Gözlem, gözlemlediğimiz kişilerin ya da çevrenin farklılıklarına ilişkindir.

Aslında bu, her zaman yaptığımız bir faaliyettir, ancak çoğunlukla farkına varmayız. Özellikle, her biri sözsüz iletişim uzmanı olan kadınlar için, son derece olağan bir uğraşıdır. Eve geldiğinizde eşiniz çok zaman neyiniz olduğunu, kötü bir gün geçirip geçirmediğinizi sorar. Size göre davranışlarınızda bir değişiklik yoktur ama o hemen bir şeylerin ters gittiğini anlamıştır. Yalan söylediğinizde de benzer şekilde fark eder kadınlar. Aslında sanıldığı gibi altıncı hisleri değil, sadece gözlem yetenekleridir kuvvetli olan. Farkında olmadan, her şeyi gözlemlerler. Eşinizle bir ortama girersiniz; karşılaştığınız bir kişiyle sohbet edersiniz. Ayrıldıktan sonra, size o kişiyle ilgili onlarca sizin fark etmediğiniz ayrıntıyı anlatmaya hazırdırlar. Şaşkınlıkla bakar kalırsınız.

Gözlem yeteneğimiz bizi ve sevdiklerimizi hayatta tutar. Çocuğumuzun normalden farklı davranışlarını, onu gözlemleyerek fark edebiliriz. Böylece

onu okulda rahatsız eden ya da tehdit eden kişileri öğrenebiliriz. Belki de onu intiharın eşiğinden döndürebiliriz.

İpucu: Çocukları, özellikle de yaşı küçük olanları gözlemlemek çok önemlidir. Cinsel taciz, okulda kabadayı çocuklar tarafından rahatsız edilme gibi sorunları olabilir ve korkudan çoğunlukla size anlatamazlar. Normalden farklı davranışlar sergileyen (sinirli hareketler, içine kapanıklık, iştahsızlık vb.) çocuklar mutlaka titizlikle takip edilmeli ve sorunun kaynağı bulunmalıdır.

Biz kolluk görevlileri için gözlemlemek en önemli meziyetlerden biri olduğu gibi, aynı zamanda yıllar içerisinde alışkanlık haline gelir. Sokak devriyelerinde; umuma açık bar, restoran tarzı yerlere yapılan denetimlerde, problemli kişileri tespit etmeye çalışırız. Ortama ait görünmeyen; bizi görünce tuhaf davranışlar yapan; yerinde kıpırdanmaya başlayan; yüzünü saklamaya çalışan tipleri gözümüze kestirir ve incelemeye başlarız. Her zamankinden farklı davranan işyeri sahiplerine takılır gözlerimiz. Ne sattığı belli olmayan ama gireni çıkanı da eksik olmayan dükkânları gözleriz. Bizim suç emaresi olabilir şeklinde gördüğümüz olgular aslında hep normalden sapan şeylerdir.[5]

Bir asrı geçen sözsüz iletişim araştırmalarında elde edilen sonuçlar, yedi temel yüz ifadesi bir kenara konulursa, evrensel bir sözsüz iletişim repertuvarının olmadığı şeklindedir. Bunun tek istisnası, tüm kültürlerde görülen ve kaşların gülümsemeyle birlikte saniyenin altıda biri kadar bir sürede kalkıp inmesiyle yapılan selamlama hareketidir. Bu bizim herhangi bir insanı bir kare fotoğrafa dayanarak analiz edemeyeceğimiz gerçeğine götürür. Fakat televizyonlarda sık sık, sözsüz iletişim uzmanlarının (!) insanların bir kare fotoğraflarına bakarak bir sürü tahlil yaptıklarına, karakterlerini analiz ettiklerine, (sözde) o kişinin yalan söyleyip söylemediğini tespit ettiklerine gülerek şahitlik ediyorum. Bu tür incelemeler, bilhassa video görüntülerini izleyerek ve kişinin normal davranışlarını inceleyerek elde edilmesi gerekli analizlerdir. Üstelik bilginin yanında mesleki tecrübe gerektirir. Birkaç kitap okuyarak, birkaç semineri takip ederek öğrenilebilecek bir meziyet değildir.

Yetersiz kişilerin yapacağı tahliller, kötü sonuçlar da getirebilir. Evrim teorisinin babası Charles Darwin, bilindiği üzere *HMS Beagle* adlı gemiyle birlikte 1831 yılında denize açılmıştır. Ancak açılmadan önce, ciddi bir problemle karşı karşıya gelmiştir. Geminin kaptanı olan Robert Fitz-Roy fizyonomiye meraklı bir kişidir. Fizyonomi, yüzün şekil ve büyüklük özelliklerinden kişiliğin ortaya çıkarılabileceği iddiasında olan bir alandır.

1800’lerin başlarında Lavater’in bu alanda yaptığı bir çalışma son derece ilgi toplar. Bu çalışmayı okuyan kaptan, öğrendiklerini Darwin’in yüzüne uyguladığında, onun burun yapısına sahip bir kişinin böylesine zorlu bir yolculuğa dayanamayacağını iddia eder ve gemiye kabul etmek istemez. Darwin kaptanı güçbela ikna eder ve yolculuğa mürettebat olarak katılır. Bunun sonucunda, bilim anlayışını kökten değiştiren *Türlerin Kökeni* adlı kitabını yazar ve evrim teorisini ortaya koyar. Kaptan eğer gözlemi sonucu elde ettiği fikirde ısrarlı olsa, bu Darwin’in kariyerinin sonu olabilirdi.[6]

Gözlem yeteneği bir kez geliştiği ve alışkanlık haline geldiği zaman, bir ömür boyu devam eder. Ben özellikle yabancı bir yere gittiğimde etrafımı hızla süzer ve değerlendiririm. Rahatsız etme potansiyeline sahip birileri olup olmadığına bakar, ona göre tedbir alırım. Aslında hepimizde bu yetenek var ve bir şekilde bunu kullanıyoruz. Önemli olan bu yeteneği su yüzüne çıkarabilmek ve bilinçli bir şekilde kullanabilmektir.

Gözlem yapmak, sözsüz iletişim ve davranış işaretlerini okumanın en önemli anahtarıdır. Peki, bu özellik nasıl geliştirilebilir? Öncelikle iki resim arasındaki farkları çözmeye yönelik bulmacaları bol bol çözerek işe başlayabiliriz. Daha sonra belirli bir alana yönelik planlı gözlemlerle kendimizi geliştirebiliriz. Örneğin bir gün sadece araç plakalarına dikkat edebilir, bu plakalardan örneğin 55 ya da 888 gibi art arda aynı rakamların dizilişinden elde edilenleri tespit edebiliriz. Kalabalık bir kafeterya ya da lokantada oturan müşterileri gözlemleyerek hareketlerini ve yüz ifadelerini takip edebiliriz. Bu aynı zamanda sözsüz davranış bilgisine de ciddi katkılar yapacak olan bir alıştırmadır ancak insanlara fark ettirmeden yapılması gerekir. Aksi halde bunu fark eden kişinin davranışlarına yapaylık gelebilir ya da rahatsız olarak sizinle kavga edebilir.

Bu kitapta size anlatılanların hiçbiri mucize ya da kimsenin bilmediği sırlar değil. Okudukça, “Ya bunu ben de biliyordum, nasıl da fark etmemişim?” diyeceksiniz. İşin sırrı da bu aslında. Herkesin bildiği ama farkında olmadığı davranış ya da işaretleri göstermek amacıyla yazıldı bu kitap. Okudukça daha fazla şeyi görmeye başlayacaksınız. Gözleriniz açık olduğu için değil, gözlemleyen üst bilinciniz açık olduğu için göreceksiniz. Gördükçe daha fazla keyif alacaksınız iletişimden. Sözlü ve sözsüz iletişimi iki ayrı lisan olarak düşünün lütfen. Sözlü dili, konuşma engelliler haricinde herkes konuşabiliyor zaten. Sözsüz iletişimi tam anlamıyla kavrayabilenler

ve mesajları tam bir doğrulukla anlayanlar azınlıkta. Ne diyordu Argyle: "Çoğunlukla farkında olmayan bir kaynak ile çoğunlukla farkında olan bir alıcı." Ben alıcının çoğunlukla farkında olduğuna da pek katılamıyorum, çünkü mesajların anlamını her zaman çözebildiğimizi düşünmüyorum. İşte bu kitabın yazılma amacı, sizlerin de bu mesajları çözerek, daha zengin bir iletişim dilini konuşabilmeniz. O zaman nerede olduğunuzun bir önemi kalmayacak, bir İstanbullu, Trabzon'a, Konya'ya, Ağrı'ya ya da Adana'ya gittiğinde, oradaki insanımızın ne demek istediğini tam olarak anlayabilecek, hem de hiçbir ezber bilgiye ihtiyaç duymadan. Çünkü hepimiz belli bir limbik mirası taşıyoruz.[7] Evrimle beraberimizde getirdiğimiz bu sistem sayesinde benzer durumlara, benzer tepkiler veriyoruz; bu da bizi konuşmadan da anlaşılabilir kılıyor, hem de bazen konuşmadan daha da çok.

İpucu: Gözlem, normalden sapmaların tespiti olduğuna göre, çevreniz ve iletişime geçtiğiniz insanlar hakkında temel görünüş ya da davranış kalıplarınız olsun. İş arkadaşınız sürekli bakımlı bir kişiyken, öz bakımını ihmal etmesi ve çevresiyle ilgisiz bir ruh haline girmesi, sizin için önemli bir gözlem olmalıdır. Belki bu şekilde, sevdiğiniz bir insanı intiharın eşiğinden döndürmek bile mümkün olabilir.

Durumsal Farkındalık

Gözlem yeteneği, kendimizin ve çevremizin farkında olma becerisini beraberinde getiriyor. Bununla ilgili olarak, günümüzde çok popüler, bir o kadar da gerekli olan bir kavramı aktarmak istiyorum: "Durumsal farkındalık."[8]

Kavram esas olarak havacılıktan çıkmış bir kavram olmakla birlikte; tüm işkollarına ve sıradan kişilerin günlük hayatına varıncaya kadar yaygınlaşmıştır. Bu nedenle, konuya havacılık kavramları ve örnekleriyle giriş yapmak istiyorum.

Hava taşıtları, genel olarak görerek uçar. Özellikle alçak irtifada uçan helikopterler ve küçük çapta uçaklar için, görsel referanslar oldukça önemlidir. Uçuş esnasında, pilotların en çok çekindikleri durumların başında, buluta girmek ve bulutun içerisinde yönünü tespit etmek gelir.

Vertigo, özellikle yaşlılarda oldukça sık görülen bir hastalıktır. Kişinin denge sorunudur. İnsan dengesinin %80'ini görsel referanslar; %20'sini ise ortakulaktan alınan sinyaller oluşturur. Öne eğildiğimizde, gözlerimiz bunu

fark eder ama aynı zamanda ortakulak sıvısındaki hareketlenme de bu sinyali doğrular. Eğer yaşlanma sebebiyle ortakulak sıvısı özelliğini yitirir ya da ortakulak herhangi bir sebeple hasar alırsa, gözlerden alınan sinyallerle kulaktan alınan sinyaller birbirini doğrulamaz. Bu nedenle denge algısı bozulur, kişide baş dönmesi ve mide bulantısı gerçekleşir. Bu rahatsızlığa "vertigo" adı verilir. Gözler ve ortakulak uyumu öylesine önemlidir ki, bazı insanlar herhangi bir taşıtta yaptığı yolculukta kitap dahi okuyamaz. Çünkü gözleri kitapta sabitken, taşıtın hareketini, dönüşlerini izleyen ortakulaktan alınan sinyallerle çatışır. Bu da geçici olarak vertigoya sebep olur ve kişinin midesi bulanır. Yola bakmaya başladığında düzelir. Yine bazı kişilerin trende gidiş yönünün tersine oturamamalarının sebebi de budur.

Uçak ya da helikopter bir buluta girdiğinde, pilot dış görüşünü tamamen kaybeder. Gözler, denge olayında o kadar baskındır ki, çok küçük açılarla yapılan yön değişikliğini görmediği için, beyne dönüş sinyalinin gitmesini engeller. Yani çok küçük açılarla yapılan yön değişikliklerini, kulak hissedemez. Pilot düz gittiğini sanır, ama aslında uçak ya da helikopter rotasından sapmıştır. Aletleri kontrol eder, altimetre[9] düşüşü ya da irtifa kaybını gösterir, fakat pilot bunu hissetmediği için alete inanmaz. Aynen %80 baskın gözün, %20'lik ortakulağa inanmaması gibi, yılların pilotu, aletlerin hatalı gösterdiğine inanır. Bu nedenle uygun kumandaları uygulamaz. Uçak gitgide burun aşağı inmekte; yükselmekte; ya da yan yatmaktadır. Bulutun içerisinde her yer aynı görünmektedir. Pilot, havacılık terimiyle "vertigo" olmuştur. Hatalı yöne gittiğini fark ettiğinde artık oldukça geçtir. Bu kez panikle, üst üste hatalı kararlar verir. Uçağın limitlerini aşacak tarzda, aşırı kumandalar verir. Örneğin, eğer uçak aşağı doğru gidiyorsa, çok fazla yukarı çekmeye başlar. Bu kez "stall" durumu olur, yani uçak güç kaybına uğrar ve daha fazla aşağı düşmeye başlar. Sola gidiyorsa, çok fazla sağa doğru çeker. Bir yerden sonra gerçek durumla arasındaki bağlantı tamamen kesilir. Aletleri takip edebilecek durumda değildir. Panik tamamen hâkim olur. Hatalı kararların ardı arkası kesilmez; sonunda uçağı düşürmeye kadar gider. Hatalı ve aşırı verilen kumandalardan dolayı helikopterin pervanesinin kendi kabinini kestiği ve düştüğü olay dahi vardır. Havacılık tarihi, bu tür kazalarla doludur.

Durumsal farkındalık ise vertigonun tam tersidir; yani, pilotun gerçek durumla algıladığı durumun birbiriyle aynı olması anlamına gelir. Bir diğer deyişle, pilotun çevresindeki unsurları belli bir zaman ve mekân aralığında algılaması, ne anlama geldiklerini bilmesi ve yaptığı çıkarımları yakın geleceğe yönlendirebilmesidir. Durumsal farkındalık, şunları içermelidir:[10]

1. Çevreden Alınan Bilgiler
2. Bu bilgilerin, konuya ilişkin var olan mesleki bilgilerle ilişkilendirilerek durumun hayali bir resminin yaratılması
3. Elde edilen hayali resmi, o andaki durumu keşfetme faaliyetinden, süreklilik içeren bir keşif döngüsüne yönlendirmek
4. Gelecekte olabilecek durumları tahmin etmek

Kısacası bir pilot için durumsal farkındalık, bilgi ortamıyla sürekli ilişki halinde olmak, geçmiş bilgileri o andaki hayali resimle birleştirmek, bu resmi geleceğe uyarlayarak, gelecekteki olayları tahmin etmeye çalışmaktır.

Bazen pilotlar, durumsal farkındalıklarını kaybederek, açık havada da kaybolabilirler.[11]

Özellikle tecrübesiz olanlar, alçak uçuşta, altlarından sürekli kayan zemini takip edemezler. Her yer birbirinin aynısı gibi gelmeye başlar. Düşünecek zaman da yoktur, çünkü uçak ne kadar alçaktan uçarsa, kayan görüntüler o kadar hızlıdır. Harita yardımıyla yerini tespit etmeye çalışır, fakat bunu da başaramaz. Kural olarak, kaybolduğunu önce kabul etmek, kumandaları bırakmak ve kuleye kaybolduğunu bildirmek zorundadır. Fakat özellikle egosu yüksek biriyse bunu da yapmaz, yakıtı bitene kadar dolanır durur. Çevreden edindiği bilgi hatalıdır; kabul etmek istemez. Oysa çok basit bir şekilde yukarı tırmanarak kuleden yardım isteyebilme ve kolayca geri dönebilme şansına sahipken, bunu kullanmak istemez.

Tehlikelerle dolu şehir ortamında yaşayan sıradan insanlar için de durumsal farkındalık son derece önemlidir.[12] Günlük hayatta durumsal farkındalık; herhangi bir tehlikeyi erken bir dönemde fark ederek gerekli önlemleri alma sürecidir. Bir kişinin çevresinde olup bitene karşı gözlemci olması ve olası tehditler ile tehlikeli durumları fark etmesi zor bir yetenek değil, zihni bir davranıştır. Bu nedenle durumsal farkındalık, sadece çok iyi

yetiştirilmiş gizli servis elemanlarının, güvenlik görevlilerinin değil, herkesin uygulayabileceği ve kendine uyarlayabileceği bir düşünce tarzıdır.

Tehlikeli bir durumu fark edebilmek, öngörebilmek ve tedbir alabilmek için en önce yapılması gereken, tehlikenin varlığını kabul etmektir. Olası bir tehlikeyi yok olarak kabul etmek ve bunun rehavetine kapılmak, durumsal farkındalığın önündeki en büyük engeldir. Kişi tehlikenin olmadığını varsaydığında, onun için gözlem yapmasına gerek yoktur. Bazen öngörmediği durum gözünün içine batar; fakat o bunu hiç fark etmez ya da bambaşka şeylere yorar. Ben buna “Süpermen kompleksi” adını veriyorum. Bu, özellikle doğu ve güneydoğuda, terörle mücadelede çok fazla zaman geçirmiş insanlarda görülür. Kişi, bir süre sonra kendisine hiçbir şey olmayacağına inanmaya başlar. Etrafında her gün birçok arkadaşı ölür, yaralanır, o bunları umursamaz. O kadar çok zaman geçirmiştir ki, kendisini uzman olarak kabul eder. İnsan, uzmanlaştıkça, tehlikeye daha çok yaklaşır. Motosikletçinin acemisi kolay kolay kaza yapmaz. Yapsa da yavaş ve dikkatli gittiği için bu basit bir kaza olur. Ne zaman ki adam usta bir motorcu olur; hızlanır, tedbirleri azaltır; işte o zaman gerçek kazayı yapar.

Kısacası; gözlem, durumsal farkındalık ve sözsüz davranışları tespit edebilmek, birbirleriyle son derece ilgili konulardır. İnsan, etrafını ne kadar izler, ne kadar görmek için bakarsa o kadar görür; ne kadar duymak için dinlerse o kadar duyar. Durumsal farkındalığı yüksek olan kişi, hayata daha sağlam tutunur. Tehlikeyi önceden fark eder ve tedbir alır. İnsanların saldırganlık emarelerini tanır ve ona uygun hareket eder. Kısacası görmek için bakar, dinlemek için duyar.

Örnek Olay: Bir zamanlar pilotaj eğitimindeyken elenen bir arkadaşımdan dinlemiştim. Eğitim esnasında yalnız başına uçmaya başlayan, yani yalnıza kalan pilot adayları ilk başlarda GPS gibi elektronik aletler yardımıyla değil, görerek ve yön duygularıyla içgüdülerine güvenerek yönlerini bulurlar ve görevi tamamlamayı müteakip piste geri dönerlermiş. Bu göründüğünden daha zor bir eğitimmiş, çünkü alçaktan uçtukları için yer daha hızlı bir şekilde altlarından kaymakta ve bazen yön tespitine yarayacak bir nirengi noktası bulmak oldukça meşakkatli bir iş olmaktaymış. Emergency dedikleri acil durum eğitiminin bir kısmı da bu yön bulma olayıyla ilgiliymiş. Pilot adayı uçuş esnasında, eğer yönünü kaybeder de pistin yerini bulamazsa uygulaması gereken bir sıra prosedür öğretilirmiş. Yönünü kaybettiğini anlayan ve yakıtı tükenmeye başlayan pilot adayının önce kaybolduğunu kabul etmesi lazımmış. Kuleye “Kayboldum!” şeklinde bir çağrı gönderdiği zaman kule kendisini radar yardımıyla yönlendirir ve salimen uçağı piste indirmesini sağlarmış. Ancak kaybolduğunu kabul etmezse bu prosedür bir süre daha başlamazmış. Uzun sözün kısası; bu arkadaşım kulenin çağrılarına rağmen kaybolduğunu hiç kabul etmemiş, çünkü pilotluktan elenmekten korkmuş, ısrarla kaybolmadığını beyan etmiş. Fakat öyle bir kaybolmuş ki uçağı İzmir-Çiğli yerine uygun olmayan başka bir piste indirmiş, doğal olarak da pilotluk hayatı orada sona ermiş.

[1] *Oygür, L. (2012). "Durumsal Farkındalık ve Jandarma." Jandarma Dergisi, Ocak, 132, s. 9.*

[2] *Argyle, M. (1975). Bodily Communication, London: Metheuen'den akt. Smith, H. A. (1979). Nonverbal Communication in teaching. Review of Educational Research, 49, 4, 635.*

[3] *Navarro, J. (2012). Becoming a greatobserver. Psychology-Today'e ait internet sayfasının http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201201/becoming-great-observer adresinden 16.05.2012 tarihinde ulaşılmıştır.*

[4] *Oygür, L. (2012), age.*

[5] *Eibl-Eibesfeldt, I. (1971). Loveandhate, Thenaturalhistory of behaviorpatterns. New York: Holt, Rinehartand Winston, 15.*

[6] *Darwin, C. (2001). İnsanlarda ve Hayvanlarda Duygu İfadesi. İlk basım 1972. Çeviren: O. Tuncay. İstanbul: Gün Yayıncılık, 45.*

[7] *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Beden Dili. Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi. İstanbul: Alfa Yayınları, 23.*

[8] *İngilizce karşılığı: situational awareness.*

[9] *Yükseklik ölçer.*

[10] *Dominguez, C., Vidulich, M., Vogel, E. & McMillan, G. (1994). Situation awareness: Papers and annotated bibliography. Armstrong Laboratory, Human System Center, ref. AL/CF-TR-1994-0085*

[11] *Akçay, E. (2012). Kaybolduğunu Kabul Etmek. http://www.izgoren.com/index.php/yazarlar/itemlist/user/48-emrahakçay?start=3 adresinden 17.09.2012 tarihinde erişilmiştir.*

[12] *Burton, F., Stewart, S. (2007). Threats, situational awareness ans perspective. http://www.stratfor.com/threats_situational_awareness_and_perspective adresinden, 19.09.2012 tarihinde erişilmiştir.*

2. BÖLÜM

SÖZSÜZ DAVRANIŞLARIMIZIN KÖKENİ

Bundan on binlerce yıl önce, türümüz ağaçlarda yaşayan canlılardı.[13] Diğer primatlardan (insansı maymunlardan) pek farkımız yoktu. Bulunduğumuz yerden çok fazla hareket etmez, elimizi uzatır ve en yakınımızdaki meyveyi kopartarak yerdik. Ağaçlar arasında, sık ormanlarda güvendeydik. Sonra bizi insan yapan unsur ağır bastı. Aramızdan cesur birileri ormanı terk ederek açık alanlarda yaşamaya başladı. Afrika'nın bozkırlarını aşmaya koyuldular. Keşif duygusu ağır basan bu türdeşlerimizi yalnız bırakmadık ve arkasına takıldık. Diğer primatlarla bu noktada ayrılmaya başladık. Ağaçlardan inmek ve açık alanlarda yaşamak zor ve tehlikelerle doluydu. Hayatta kalmak için bir araya geldik ve kabileler kurduk. Yeryüzünün en sosyal canlıları olduk. Doğum gerçeği kadınlarla avcı erkekleri birbirinden ayırdı ve farklı bir şekilde evrimleşmeye başladık. Kadın bedeni, doğum yapmak üzere özel bir vücut yapısına bürünürken; avcı erkek irileşti, kolları uzadı, ensesi kalınlaştı ve bedeni farklılaştı. Kabileler kalabalıklaştıkça iletişim ihtiyaçları da arttı ve bambaşka bir dil ortaya çıktı. Bu dil sayesinde, insanlar konuşmadan anlaşmaya başladı. Sözsüz dil öylesine etkili oldu ki genlerimize ve kültürümüze silinmeyecek bir biçimde kazındı. Böylece bin yıllarca taşındı ve hâlâ kullandığımız sözsüz dilin kökenlerini oluşturdu.

Akıllı Hans Vakası

Sözsüz iletişim kavramını açıklamak için ilginç bir olay anlatılmaktadır.[14] 20. yüzyılın başlarında, matematik öğretmeni ve amatör at eğiticisi olan Wilhelm von Osten, Hans ismini verdiği bir at edinmişti. Hans'ın toplama, çıkarma, çarpma, bölme, kesirlerle çalışma, zamanı söyleme, takvim takip etme, değişik müzik tonlarını tanıma, Almanca okuma, heceleme ve anlama yeteneklerinin olduğu söyleniyordu. Hans sorulan sorulara toynağını yere vurarak cevap veriyordu. Örneğin von Osten ata iki kere ikinin kaç ettiğini sorduğunda dört kez toynağını yere vuruyordu. *Soruların sözlü ya da yazılı olarak sorulması fark etmiyordu*. Von Osten, Hans'ı Almanya'nın tamamında dolaştırdı ve ücretsiz gösteriler yaptırdı. Yetenekleri öyle çok ilgi çekti ki *New York Times*'a altı kez haber oldu.

Halkın ilgisi bu denli yoğun olunca, Alman Eğitim Konseyi von Osten'in bilimsel iddialarını araştırmak için bir komisyon kurdu. 13 kişiden oluşan ve “Hans Komisyonu” ismiyle bilinen bu heyette; bir veteriner, bir sirk yöneticisi, bir süvari subayı, birçok öğretmen ve Berlin Hayvanat Bahçesi'nin müdürü görev yapıyordu. Von Osten'in bulunmadığı bir ortamda yapılan testlerden de aynı sonuçlar çıkınca, komisyon iddiaların doğruluğuna karar verdi.

Ancak, oluşturulan ikinci bir komisyon, Hans efsanesinin sonunu getirdi. Komisyonda bulunan araştırmacı Pfungst, von Osten'den atın kulağına eğilerek bir soru sormasını, ancak, sorduktan sonra çekilmesini ve kendisini ata göstermemesini istedi. Von Osten, Hans'ın kulağına eğilip iki ile ikiyi toplamasını istedi, ancak, izleyiciler sorudan haberdar değildi. Hans cevabı bilemedi. Kurul ve van Osten şaşkındı. Deney birkaç kez tekrarlandı ama sonuç değişmedi. Araştırmalar sonunda Pfungst, izleyicilerin sorunun cevabını bildiği durumlarda, Hans'ın başarı oranı %89 iken cevabı bilmediği sorularda başarının yalnızca %6 olduğunu tespit etti ki, bu ancak şans faktörüyle açıklanabilirdi. Bunun üzerine Pfungst araştırmasını soruyu soranın davranışlarını incelemeye yönlendirdi; soruyu soranın duruşu ve yüz ifadesinin gerginlikle beraber değiştiğini ve atın son toynak vuruşunu yapmasıyla rahatladığını anladı. *Yani soruyu soran ya da gözlemci farkında olmadan karşıya sözsüz işaretler göndermekteydi.* Muhtemelen atların

sosyal iletişimi, küçük duruş değişikliklerini izlemeye dayanıyordu ve bu Hans'ın, von Osten'in farkında olmadan verdiği sözsüz ipuçlarını kolayca yakalamasına sebep oluyordu. Hans'a bir soru sorulduğunda, cevabı bilen gözlemcilerde cevabı bekleyen bir duruş meydana geliyor, beden gerginlikleri yükseliyor ve başlarını hafifçe öne eğiyorlardı. Hans doğru sayıya geldiğinde gözlemciler rahatlıyor ve başlarını yavaşça yukarı kaldırıyorlardı, bu da Hans için vurmayı kesme işareti anlamına geliyordu. Hans başın milimetrenin beşte biri kadar küçük hareketlerini bile fark edebiliyordu. Devam eden araştırmalar Hans'ın vurma hareketini, izleyicinin kaş kaldırmasıyla, hatta burun deliklerinin hafifçe açılmasıyla bile durdurduğunu gösterdi.

İpucu: Akıllı Hans vakası, sözsüz iletişimin ne demek olduğunu anlatan en iyi örneklerden biridir. Bu bize insan etkileşiminde sözsüz iletişimin rolüne ilişkin bazı sonuçlar çıkarmaktadır:

1. Başka bir kişinin gözü önündeysek, tutumumuz, duygularımız ve davranışlarımıza ilişkin sürekli sinyaller veririz.

2. Diğerleri kısmen bu sinyalleri fark edebilir ve anlamını çözebilir.

3. Çözülen bu işaretlerden içimizde sakladığımız birtakım duygu ve düşüncelerimiz açığa çıkabilir.

Burada dikkat edilmesi gereken bir husus daha vardır. Atlar doğası gereği arazide çok hızlı koşması gereken ancak, karşısına çıkabilecek herhangi bir engel, yılan vb. şeyleri çok önceden fark etmesi gereken bir hayvandır. Benzer şekilde motosiklet kullananların da zamanla görme açısı genişlikleri, gözlem yeteneği gelişir ve olası tehlikeleri sezmeye başlarlar. Yayanın yola çıkmak için motosikletin geçmesini bekleyip beklemeyeceğini bile yüz ifadesinden çok kısa sürelerde anlarlar. Hans da bu doğuştan var olan yeteneklerini eğitim sayesinde üst düzeye çıkarmış olabilir.

Yukarıda anlatılan olay, bizlere sözsüz iletişim üzerine bir fikir verebilir. *Sözsüz iletişim, kısmen kasıtlı; çoğunlukla istem dışı ortaya çıkan ve iletilen mesajlardır.* Konuşurken, verdiğimiz mesajların büyük çoğunluğu kasıtlı olarak söylenir. En fazla ağzımızdan kaçar ki, bu dahi neticede bilerek ve isteyerek konuşulmuş, belki sonuçları yeterince hesaplanmamış olan sözdür. Oysa sözsüz hareketler ve mesajlar, bizim genetik yapımıza ve kültürel kodlarımıza işlenmiştir. Duygusal halimizle ve duyguları gösterme kurallarımızla bire bir ilişki halindedir. Bu da sözsüz mesajların kendiliğinden ortaya çıkmasını açıklamaktadır.

Sözsüz davranışları incelemeden önce, bu davranışların kökenine, bir başka deyişle zihinsel altyapıya eğilmek gerekir. Beyin, tüm davranışlarımızı yönlendiren organımız olduğuna göre, sözsüz hareketlerin kaynağı da orada aranmalıdır.

İnsan Beyni ve Limbik Sistem

İnsan beyni tek parçalı bir organ değildir. Üç bölümden oluşur: Beyin sapı (sürüngen beyni), limbik sistem (memeli beyni) ve neokorteks (İnsan beyni).[15][16] Beyin sapı reflekse dayalı motor hareketler ile hayati fonksiyonları yerine getirirken limbik ön beyin açlık ve susuzluğu gözleyerek giderilmesini sağlar ve zevk, öfke, korku, mutluluk gibi duyguların yaşanması ve ifadesinden, sosyal-duygusal iletişim isteğinden sorumludur. Beynin üçüncü kısmı olan "neokorteks" ise düşünen beyindir ve bizi diğer hayvanlardan ayırır. İnsan türüne özgü bir düzeyde hesaplama, analiz etme, yorumlama ve sezme yetilerinin yanında karmaşık düşünce sistemi sayesinde neokorteks (limbik sistemin aksine), beynimizin en az güvenilir olan kısmıdır.

Beyin sapı doğuma kadar olan sürede, yani anne karnında olgunlaşır ve doğum esnasında tamamen işlevseldir. Bilgisayar diliyle konuşursak, beyin sapı başlangıçtaki donanımımızdır (hard ware). Limbik sistem ise doğduğumuzda şekil verilebilir bir haldedir; tecrübeye dayalıdır ve daha yavaş olgunlaşarak gelişir.[17] Beyin sapının sabitliğinin yanında limbik sistemin işlenebilirliği, doğumu izleyen ilk aylarda ve yıllarda, yeterli miktarda sosyal, duygusal, algısal ve bilişsel olarak uyarılmaya ihtiyaç duyar. Eğer yeterli uyarılma sağlanmazsa, ya da anormal veya ihmal edilen bir çevrede yetişirse, gelişmekte olan nöronlar ve dentritler (beynin hücreleri ve bağlantıları), sapkın ve anormal bağlantılar kurarak ölürler ya da düşük hızda çoğalırlar. Bunun sonuçları son derece vahimdir. Bu tür gelişim bozuklukları en başta bebek ölümleriyle sonuçlanır. 1900'lerin başlarında, yetimhanelerde yetişen çocuklar üzerine yapılan araştırmalarda, duygusal temasın eksikliğinden dolayı meydana gelen 1 yaşın altındaki bebek ölümlerinin oranının %70'in üzerinde olduğu belirtilmiştir. Dublin Yetimhanesi'ne 25 yıllık bir süre içerisinde kabul edilen 10.272 çocuktan yalnızca %45'i hayatta kalmıştır.[18][19] Ölmeden hayatta kalmayı başarabilen

çocukları ise ilerleyen hayatta başka bir acı gerçek beklemektedir. Bakımın ve dokunma dürtüsünün en alt düzeyde olduğu bu yerlerden ölmeden kurtulan bireyler, ilerleyen yıllarda zekâ geriliği, uç noktalarda pasiflik, umursamazlık, yüksek miktarda dikkat eksikliği, patolojik utangaçlık ve fazlasıyla tuhaf sosyal davranışlar sergilemektedirler.[20]

Kitabın ilerleyen safhalarında, limbik sistem kavramıyla sıkça karşılaşacağız. Çünkü limbik sistem, tüm duygusal davranışlarımızın kaynağıdır ve duyguların sözsüz davranışlar üzerinde oldukça büyük bir etkisi vardır.

Donma-Kaçma-Savaşma Güdüsü

Örnek Olay: Çalıştığım işyerinde, doğrudan bağlısı olmadığım, ama hepimizin ara sıra imzaya çıkmak zorunda olduğumuz üst düzey bir yönetici vardı. Bu kişi, kabalığıyla, kırıcılığıyla ve ağzı bozukluğuyla nam salmış bir kişiydi. Bir işyerinde ya çok iyi ya da çok kötü yöneticilerin sözü edilir. Çoğunlukla da kötülerin. Bu kişi de böylesi anlatılan ve herkesin hakkında önyargı sahibi olduğu bir adamdı.

Nöbetçi olduğum bir sabah, erkenden bu yöneticinin odasına gidip bir raporu arz etmek zorunda kaldım. Sanırım odasına ikinci gidişimdi ve son derece gergindim. Her an azarlayabileceği ve moralimi bozabileceği kaygısıyla kapısını çalarak odasına girdim, kendimi tanıtarak raporu uzattım. Ayakta bekleyeceğimi düşünürken, beklenmedik bir şekilde, “Otur evladım...” dedi. Şaşkınlıkla koltuğun ucuna iliştim, kendisi de raporu okumaya başladı.

Bir süre geçtikten sonra kendimi fark ettim ve incelemeye başladım. Ellerim dizlerimin üzerindeydi ve hareketsizdi. Ellerim bir yana, tüm vücudum hareketsizdi. Kafamı oynatmıyordum ve sağa sola bakmıyordum. Vücudum kendiliğinden kasılmış gibiydi. Başımı ve gövdemi hafifçe öne eğmiş ve hedef küçültmüştüm. Kıpırdarsam, adamın beni fark edeceği ve kızacağı endişesi bilinçaltımı etkilemişti. Sonuç itibariyle, tam anlamıyla donmuştum. Hareketsiz kalarak dikkat çekmeyeceğim konusunda limbik sistemim kendi kendisine tedbirler almıştı.

Ben, sözsüz iletişim çalışmanın en keyifli yanının kendi içine bakmak, kendi hareket ve davranışlarını tanıyarak adlandırmak olduğunu düşünüyorum. Yoksa karşındakini etkilemek üzere tuhaf ve yapmacık hareketler içerisine girmek, el sıkarken şöyle durmak, omzundan böyle tutmak filan işin hikâye kısımları. Kaldı ki yapmacık hareketler her zaman için sırıtır ve kolaylıkla fark edilir. Ama kendini tanımak, her durumda kişisel iletişim becerilerini geliştirir.

Amigdalanın, limbik sistemin bu büyük çekirdeğinin çok önemli bir rolü vardır. Duygular; bilinçaltındaki anılar ve limbik sistemin çalışmasıyla şekillenir. Amigdala, bilinçsiz duygusal durumlar ve tecrübeler üreterek onları geliştirir. Esas işi çevreden gelen korkutucu ya da psikolojik olarak

zarar verici verileri tanımlayarak size “*don, kaç ya da savaş*” mesajını vermektir.[21] Bu sistem kalbinizi, damarlarınızı ve tükürük bezlerinizi harekete geçirir ve bu sizin kontrolünüz altında değildir. Acil bir durumda, beden sizin bu durumla baş edebilmek için, kısa bir süre içerisinde kaslarınıza ve dikkatinizin her bir damlasına ihtiyaç duyacağınızı hesap eder, buna uygun ani tedbirleri alır.[22]Bu tepkiler, bizim milyonlarca yıllık evrimimizden getirdiğimiz özelliklerdir. İlk insanların hayatta kalması, limbik sistemin geliştirdiği stratejiler sayesinde mümkün olmuştur. Bu strateji, ölümcül bir durumda vücudun donma tepkisini devreye sokmasıdır. Hayvanların birçoğunun harekete tepki verdiği dikkate alındığında bu tepki hiç de anlamsız değildir.[23]Aynı durumda benim vücudumun da donma refleksi göstermesi sebepsiz değildir. Hareket sosyal etkileşimde karşıdakinin dikkatini çeker ve içerisinde bulunduğum durumda tepki alabilir. Kendi kızımı gözlemlediğimde; ona ne zaman bir hatasından dolayı kızarsam ve o da bu hatayı gerçekten işlediğinin farkındaysa; ya da bir yalanını yakalarsam ciddi bir donma hareketi gösterdiğini ve kesinlikle konuşma sona erene kadar kıpırdamadığını görüyorum. Aynı hareketi sorgulamalarda da zaman zaman görebilmekteyiz. Elbette suç dünyasında yıllarını geçirmiş ve artık profesyonel olmuş kişilerde her zaman için geçerli değildir, ama profesyonel suçlu olmayan; ilk kez suç işlemiş kişilerde de, suçlarının anlaşıldığını anladıklarında donma eylemi ve benzeri istemsiz tepkiler gözlenmektedir.

Örnek Olay: Bir sabah, ilçe jandarma komutanı olarak, alınan cinayet ihbarına müdahale etmek amacıyla, karakol personeli ve olay yeri inceleme timiyle birlikte olay yerine intikal ettim. Olay yerine vardığımızda, arazide, çeşmenin “yalak” tabir edilen küçük havuzunda boğulmuş, yarı çıplak bir kadın cesediyle karşılaştık. Üzerinde, eteğinin cebinde unutulmuş ve tamamen ıslanmış bir cep telefonu haricinde, hiçbir kimlik belgesi yoktu. Usta bir cep telefonu tamircisinin yardımıyla telefonu çalışır hale getirdik. Kadının kimliği ve en son görüştüğü şahsı tespit ettik ve şahsın (şüphelinin) evine gitmeye karar verdik.

Cinayet soruşturmalarında, hızlı hareket etmenin önemi tartışılamaz, çünkü süre geçtikçe katil hatırladığı delilleri karartır ve kendini temize çıkartacak bir hikâye kurgulayacak kadar zaman kazanabilir. Bu nedenle aynı gün öğlen saatlerinde gerekli yasal izinler alınarak, şüphelinin evine baskın yaptık. Şahıs evde ailesiyle birlikte oturuyordu. Kolluk kuvvetleriyle karşılaştığında son derece soğukkanlı hareket etti. Karakol ekibi evi aramaya başladığında şüpheliyi aldım, kimseyle konuşmasına izin vermeden devriye aracına bindirdim. Zanlı çok rahat görünüyor ve buna uygun cevaplar veriyordu. Üstelik cinayeti örtbas etmek için bir sürü çalışma yapmış; arabasını yıkamış; kendince delilleri karartmış ve olası sorulara vereceği yanıtlar üzerine düşünmeye yetecek kadar zaman bulmuştu. Birkaç basit giriş sorusunun ardından, kendisine cinayetten hiç bahsetmeden, öldürülen kadının adını lakabıyla birlikte söyledim: “Tatar Fatma’yı tanıyor musun?” İsmi duyunca

zanlının bir anda bakışları değişti, ağzı kurudu, dondu kaldı ve tanımadığını söylemeye çalıştı. Ağzının kuruluğundan cevap bile veremiyordu. Yaklaşık on saniye sonra düzeldi, aynı soğukkanlı haline geri döndü. Bir gün boyunca sorgulandı.

Gözaltı süresinin sonunda deliller ve şahitlerin ifadeleri sayesinde cinayet büyük oranda ispatlandığı halde asla itiraf etmedi. Ancak o “anlık” ifade ve donma hareketi, daha en başta bana, doğru yolda olduğumu göstermeye yetmişti ve bu noktadan hareketle soruşturma genişletilerek sonuca varıldı. Yargılama sonucunda yirmi yıl hapis cezası aldı.

Şahıs, kolluk kuvvetleri eve geldiği anda ne için geldiklerini elbette biliyordu ve buna hazırlıklıydı ancak öldürdüğü kişinin adını duymak, vücudunda bir anda istemsiz hareketlerin oluşmasına yol açmıştı. Ortaya çıkan işaret, yalanı doğrudan gösteren bir işaret değildi elbette. Kaldı ki, sadece yalanı gösteren bir işaretin olmadığı da, uzun araştırmalar sonucunda kabul edilmiş bir gerçektir. Fakat, ağzın kuruması genel olarak korkuyu gösterir. Şahsa o ana kadar ne amaçla yakalandığı söylenmemiştir. Bu nedenle, kadının adını duyduğunda, kolluk korkusuyla ağzının kuruduğu söylenemez. Eğer bu isim kendisine bir şey ifade etmese, doğrudan tanımadığını ifade edebilirdi. Sonuçta, ters giden bir şeylerin olduğu ortadaydı ve bu da tecrübeli bir kolluk görevlisi ya da popüler ismiyle yalan yakalayıcısı için çok şey ifade eder.

Hedef küçültmek, askerlerin sıkça kullandığı bir terimdir. Eğilerek ya da yatarak düşmanın gözünden saklanmayı ya da görünen kısmı küçültmeyi amaçlar. Gece operasyonlarında ya da harekâtlarında, aydınlatma mühimmatı (fişeği) atılıp da ortalık gündüz gibi aydınlandığında, personele donması ya da hedef küçültmesi öğretilir. Çünkü aydınlatma atıldığında, düşman, aydınlanan bölgedeki askerleri tespit edebilmek için hareketi gözlemler. Kamuflaj yapmış olan bir asker de, eğer hareketsiz kalırsa, arazideki nesnelerden birisi sanılabilir ve gözden kaçar. Hapishanelerden kaçış filmlerinde dikkat edin. Kuledeki nöbetçi spot lambayı kaçağın üzerine çevirdiğinde, kaçak anında donarak tepkisiz kalır. Bu tepki kendiliğinden gelişir ve herkeste görülebilir. Hedef küçültmenin de benzer bir yaklaşımı vardır. Suç işleyen ya da suça meyilli kişiler, vücutlarını küçülterek zararsız izlenimi verirler. Eğilmek, çekiniklik görüntüsüdür ve bir şey talep eden insanlarda da görülür.

Lisenin hazırlık sınıfında, yarıyıl tatilinden dönüyordum. Bu amaçla yaşadığım şehirden İstanbul’a gittim. O yıllarda kullanmamız gereken standart valizler vardı. Bunlar çok büyüktü, içindekilerle birlikte ağırdı ve ben taşımak için oldukça küçüktüm. O yılların meşhur Topkapı Garajı’nda indim. Kadıköy dolmuşlarına kadar yürümem gerekiyordu. O sırada yanıma bir hamal yanaştı ve taşıyabileceğini söyledi. Kaça taşıyacağını sorduğumda, ezik bir ses tonuyla ne verirsem kabul edeceğini söyledi. Boynunu eğmiş ve öne doğru eğilmişti. Aslında kendisine güvenmemiştim

ama *bu duruşu kendisini zararsız göstermişti*. Dolmuş durağına kadar yürüdük. Vardığımızda kaç para vermem gerektiğini yeniden sordum. Öyle bir rakam söyledi ki, benim kafamdan geçen rakamın neredeyse beş katıydı. Kendisine bu rakamın çok olduğunu söyledim. O da bana ne vereceğimi sordu. Uzattığım parayı görünce derhal duruşunu dik vaziyete getirdi, başını dikti ve bu rakamı asla kabul etmeyeceğine dair bir şeyler söyledi. Zararsız duruşundan eser bile kalmamıştı. Artık parasını isteyen bir adamdı; tehditkârdı ve duruşu o yaştaki ben için oldukça ikna ediciydi.

İnsanlar utandıkları zaman da küçülürler. "Utancından yerin dibine geçmek" deyimi, sanırım böyle bir davranışı betimlemek için ortaya çıkmış. Televizyonda gösterilen bir haberde, Amerikalı sinema sanatçısı Will Smith'i, hayranı olan Ukraynalı bir erkek gazeteci dudaklarından öpmek istiyor. Will Smith, adamın niyetini fark edince itiyor ve elinin tersiyle tokat atarak azarlıyor. Gazeteci utanıyor ve kafasını öne eğerek kaplumbağa pozisyonuna geçiyor. Utancından yerin dibine geçmek böyle bir şey.

Eğer donmak yeterli değilse aynı sistem kaçma ya da savaşma mesajını vermektedir. Yırtıcı hayvandan donarak kurtulamayacağını anlayan ilk insan, kaçma refleksi geliştirmiştir. Kaçmak insanı ölümden ya da zarar görmekten kurtarır. Kaçmaktaki amaç, tehlikenin kaynağından uzaklaşmaktır. Tepkinin kelime anlamı zaten çok açıktır ancak sözsüz iletişim mesajları anlamında çok ilginç açılımları vardır.

Hoşlanma-Hoşlanmama

Mevlana'nın bir sözü var, herkesin ezbere bildiği ama bence anlamını çok fazla içselleştiremediği: *Ya olduğun gibi görün, ya göründüğün gibi ol.*

Bir politikacı düşünün.[24]Halkın karşısına geçmiş ve "Ben sizin hizmetkârınız olmak için adayım!" diye bağırıyor. Bu esnada etrafı güvenlik görevlilerinden bir duvarla çevrilmiş, kimseyi yaklaştırmıyorlar. Politikacının elleri belinde, göğsü ileride, başı dimdik, işaretparmağını sallıyor. Tüm görünüm ve davranış baskınlık içeriyor. Dinleyenler bundan ne anlar? Gerçekten bir hizmetkâr olacağına inanır mı? Muhtemelen hayır. Bunun yerine, başında durmadan gürleyecek, otoriter bir yöneticinin geliyor olduğunu düşünecektir.

Sevgilisine, onu ölümüne sevdiğini söylerken arkasını dönen, kaşı gözü oynayan, ukala bir şekilde ağzını büzen bir adam ne kadar inandırıcı olabilir? Yöneticisine, yaptığı hatadan dolayı çok üzgün olduğunu ve bir daha asla tekrarlamayacağını söylerken, arsız bir şekilde sırıtan çalışana ne demeli? Bunlar tutarsız davranışların örnekleridir. İletişimde tutarsız mesajlar, *mesajı iletenin sözlerinin davranışlarıyla desteklenmemesi ve mesajın içerisinde bir bütünlük olmamasıdır.* Günlük hayatta tutarsız mesajlarla çok karşılaşırız ve genel olarak sözleri ile davranışları uyumsuz olan kişileri "tutarsız" olmakla suçlarız. Tutarsız kişiler güven vermez, sözleri inandırıcı olmaz, arkadaşlığından hoşlanılmaz.

Mehrabian burada ilginç bir soruyu gündeme getirir: Tutarsız mesajların genel anlamını ve etkisini çözmek için sistematik ve güvenilir bir yaklaşım var mıdır?[25] Bu yaklaşımı ortaya koyabilmek için birtakım araştırmalar yürütmüş ve sonuçta bir formül ortaya koymuştur:

Toplam hoşlanma = %7 sözlü hoşlanma + %38 ses tonumuz + %55 yüz ifadelerimiz

Yani karşımızdaki kişi ya da kişilere yönelik olarak hoşlanıp hoşlanmamayla ilgili duygumuzu iletirken bunun yalnızca %7'lik kısmı kelimelerle belirtilir. Geri kalan duygunun %38'i ses tonumuz ve rengimiz, yani dil ötesi özelliklerle ve %55'i yüz ifadelerimizle iletilir. O halde birisi bize duygularını anlatırken sözlerinden çok, o sözleri nasıl söylediğine dikkat ediyoruz ya da verdiği mesajın tutarlılığına bakıyoruz. Bu arada sıkça rastlanan bir yanlış anlamaya ya da yanlış aktarmaya dikkat çekmek istiyorum. Yayımlanan yerli ve yabancı birçok kitapta ya da eğitmenler tarafından verilen sunumlarda, bilerek ya da bilmemekten kaynaklanan bir şekilde, bu oran, farklı yorumlanmaktadır. Formülü genelleştirilerek kişiler arası tüm mesajların bu oranlarla aktarıldığını belirtmektedirler. Muhtemelen konunun önemini artırmak ve dikkat çekmek amacıyla birçok kaynak ya da sunum böyle başlamaktadır. Oysa gerçekte durum böyle değildir. Bu formül ya da ifade, hoşlanma/hoşlanmamaya ilişkin mesajlarla ilgilidir, iletişimin tamamına uygulanamaz. Aksi halde, yabancı dil öğrenmeye hiç gerek olmaz, başka bir ülkeye gittiğimizde ya da bir yabancıyla karşılaştığımızda sözsüz davranışlarımızla derdimizi anlatır rahat rahat anlaşırdık.

Yukarıda anılan formül, belki her etkileşimde uygulanabilecek değişmez oranlar değildir. Hatta bireyler arası bir konunun bu şekilde sayısallaştırılması da pek çok kişiye mantıklı gelmeyebilir. Ancak oranların gayet mantıklı olduğu da bir gerçektir. Herhangi bir etkileşimde, yüz ifadelerinin etkisi, kelimelerin yanında çok fazladır. Eğer kişinin söylediği sözler, yüzünün ifade ettikleriyle uyuşmazsa, yüz ifadesi kelimelere baskın gelecektir. Bir ses kaydını dinlerken, sesin ifadesi konuşulan sözlere uymazsa, konuşma alaycı bir hal alabilir. Bir restoranda yemek sipariş ettiniz. Garson yemeğinizi olması beklenen zamandan daha geç getirdi. Garsona dönüp, “Bu kadar kısa bir sürede getirdiğiniz için çoook teşekkür ederim!” derken, ses tonunuz negatif bir ifade taşırsa, garson kızgınlığınızı ya da onunla dalga geçtiğinizi anlayacaktır.

İpucu: Karşınızda yeni tanıştığınız, yakın bir ilişki düşündüğünüz, ya da birlikte iş yapma ihtimaliniz olan insanları dinlerken, bir bütün olarak bakmaya çalışın. İşin formül kısmına fazla takılmayın, ama oranların önemi gerçekten de büyüktür. Karşınızdaki kişi, sizden hoşlandığını söylüyorsa, bedeninin bunu daha da yüksek sesle dile getirmesi gerekir. Dürüst bir insanın bunu dile getirmeye çok fazla ihtiyacı yoktur. Eğer bundan şüpheniz varsa, içinizdeki sese güvenin. Yıllarca edinilen sosyal tecrübe ve sözsüz iletişim bilgisine biz “içinizdeki ses” diyoruz ve yanıltma ihtimali oldukça azdır .

İletişim teknolojisinde meydana gelen gelişmeler de tutarsız görünen mesajları artırmıştır. Duygusal iletişimde yalnızca %7’yi kapsayan sözlerle yazılan kısa mesajlar ya da bilgisayarda yapılan yazılı sohbetler (çet), bazı mesajları tutarsız hale getirmiştir. Sohbet esnasında kişiler bazen şaka yapmak istemektedirler. Ancak sözler yanlış anlaşılabilir ve tepki görebilir. Bu nedenle noktalama işaretleri yardımıyla yapılan yüz ifadeleri geliştirilmiştir. Aralarında en fazla bilineni :) ile meydana getirilen gülen yüz ve :(ile yapılan üzgün yüz ifadesidir. Gülen yüz ile şaka yapıldığı ifade edilir. Üzgün yüz ile de, kişiyle alay edilmediği ve gerçekten üzgün olunduğu gösterilir. Bu ifadelerin geliştirilmesi bile, yüz ifadelerinin ne denli önemli olduğunu gösteren bir işarettir.

Aslında mesajlardaki tutarsızlık da ilk bölümde anlatılan gözlem prensipleriyle bağlantılıdır. Yaşımızın getirdiği tecrübeyle doğru orantılı olarak duyguları tamamlayan sözsüz davranış ve ses tonunun normalini biliriz. Seni seviyorum diyen birinin ses tonu nasıldır, samimi bir pişmanlığın ve özür dilemenin yüz ifadesi ne olmalıdır, biliriz. Etkileşime giren insanlar birbirlerini karşılıklı olarak gözlemler. Eğer ses tonu ya da

yüz ifadesinde normalden sapma söz konusu ise mesajdaki tutarsızlığı fark eder ve buna uygun bir hal tarzı belirleriz.

Konuyu yeri gelmişken bir adım daha ileri götürmek istiyorum. Tutarsız mesajlar yalnızca davranışlar, yüz ifadeleri ve ses tonuyla verilmez. Çevresel etkiler de tutarsız mesajlar içerir. “İşyerinizi eviniz kabul edin” yazısı duvardayken eğer çalışanlar hiçbir konuda rahat hareket edemiyorlarsa bu tutarsızlıktır. Alçakgönüllülükten, “Bir lokma bir hırka” felsefesinden bahseden bir din adamının lüks villalarda oturması, yurtdışında pahalı tatiller yapması, jet skilerle eğlenmesi de bir tutarsızlıktır. Takım elbise ve rugan ayakkabılarla dilenen bir dilenci düşünebiliyor musunuz? Bu dilenciye acaba kim para verir? *Niçin ağlamayan bebeğe meme verilmez?*

Tutarsız mesajlar biz yetişkinleri çok fazla şaşırtmaz. Çünkü hayat boyu yalan söylemeyi öğrenmişizdir. Ancak henüz daha bu konularda acemi olan çocuklar, tutarsız mesajlardan en fazla etkilenen ve şaşıran bireylerdir. Onlara bu hiçbir şekilde mantıklı gelmez ve anlayamazlar. Büyümek, belki de tutarsız mesajlara alışmak, ya da yalana alışmaktır aslında.

Toparlamak gerekirse formül genel olarak duyguların yalnızca %7’sinin sözlerle ifade edildiği, %38’inin ses tonundan, %55’inin ise yüz ifadelerinden (sözsüz davranışlar, kişisel özellikler ve çevresel özellikler de dahil olmak üzere) anlaşıldığı şeklinde özetlenebilir.-[26]

Mehrabian’ın sözsüz iletişimde temel aldığı prensiplerden en önemlisi *yaklaşma ve kaçma* prensibidir. İnsanlar hoşlandıkları şeylere yaklaşırlar, hoşlanmadıkları şeylerden kaçınırlar.[27]Bireyler arası hoşlanma ya da hoşlanmamaya ait sözsüz mesajları çözmenin en güvenilir yolu budur. İnsanlar hoşlandıkları kişilere ya da konuşulan konulara yönelmeye meyillidirler. Vücutlarını hoşlandıkları şeye doğru tamamen yönlendirirler, ona doğru eğilirler. İki gencin bir kafeteryadaki sohbetlerini düşünelim. Bu kişilerin sevgili olduklarını nasıl anlarız? Bize bunu anlatan ipuçları nelerdir? O iki genç birbirlerine alabildiğine yakın durur. Yüzleri, göğüsleri ve çoğunlukla ayakları birbirlerini gösterir. Yan yana oturuyorlarsa bile omuz başları birbirlerine bakar. Birbirlerine çok fazla dokunurlar. Bu dokunma, yapılan bir espriye gülerken omzuna dokunmadan; sarılma, yüze dokunma, hatta küçük öpüşmelere kadar gider. Birbirlerinin gözlerinin içine daha fazla bakarlar ve göz kontağını kaybetmek istemezler. Sohbet süreleri

uzundur. Son olarak birbirlerini taklit ederler ki biz buna aynalama (mirroring) etkisi diyoruz. Bir başka deyişle, farkında olarak ya da olmayarak birbirlerinin jest ve mimiklerini aynı anda yinelerler.

Gördüğünüz gibi, iki insanın arasındaki ilişkiyi değerlendirirken, ya da kişilerin bize karşı olan yaklaşımlarını belirlerken bu kriterleri temel olarak alıyoruz. Belki bu kadar net adını koymuyoruz ama bu değerlendirme kendiliğinden meydana geliyor. Bunlar, kişiler arası hoşlanma belirtileridir.[28]Buna göre birbirlerinden hoşlanan insanların daha yakın mesafeden etkileşime geçmeleri beklenir. Bu mesafe, ilişkinin derecesi arttıkça daha da fazla yakınlaşır. İnsanlar, hoşlanmadıkları kişilerden ise uzaklaşır. Bu, donma-kaçma-savaşma prensibinden, kaçmanın başka bir biçimde kendisini göstermesidir. Yakınlaşma mesafesi öylesine belirleyicidir ki, sarılma biçimlerinden yakın akraba-arkadaşlar ile sevgililer arasındaki fark dahi ortaya çıkar.

İpucu: Bir çift sarılırken (karşılaşma, vedalaşma, tebrik vs.), eğer arkadaş iseler, pelvis kemikleri, bir başka deyişle kasık bölgeleri birbirlerinden yaklaşık 20-50 cm uzak durur. Ancak sevgililerin ya da eşlerin pelvis kemiklerinin birbirine yaklaşma ya da temas etme hakkı vardır. Buradan da sevgililer anlaşılabilir.

Yaklaşma mesafelerinin bir istisnası, psikolojik sorunlu ya da fiziksel engelli kişilerde görülür. Bu kişilerin, daha uzak etkileşim mesafelerini tercih ettikleri görülmüştür.

Dokunma, yine hoşlanma belirtisi ölçütlerindendir. Yapılan çalışmalar, hoşlanılan kişilere ya da şeylere daha fazla dokunulduğunu göstermiştir. Dokunulanın yalnızca insan olması da gerekmez. Mağazaları gezerken kızımı gözlemliyorum ve onun hoşlandığı eşyalara (ne olduğu önemli değil) kendini tutamayarak dokunduğunu görüyorum. Bu bazen pahalı cam eşyalar oluyor, kırabileceğinden endişe ederek uyardığım halde, yine de dokunmaktan kendisini alamıyor. Dokunma konusunu, yeri geldiğinde çok daha detaylı anlatacağım, ancak şurası akıldan çıkarılmamalıdır ki dokunmak çok ciddi bir sosyal destektir. Hoşlanmadığımız kişilere ise temas etmekten kaçınırız. Bu hoşlanmama hali ciddi boyutlarda ise, dokunmak iğrendiren bir hal de alabilir. Bu durumda ne kadar uzak kalırsak, temastan kaçınırsak, bizim için o kadar iyidir. Tiksindiğiniz bir şeye dokunmak zorunda kaldığınızı düşünün. Ne olduğu kişiden kişiye değişiklik gösterir. Bir böcek türü de olabilir, tüylü bir hayvan ya da sevmediğimiz bir insan. Bu bazen öylesine sert bir şekilde ortaya çıkar ki,

kulaklarımız bile zonklar. Limbik beynimiz, bize zarar vereceğine karar verdiği şeye ya da kişiye karşı kaçma refleksini yaratmaktadır. Bir dönem ekranlarda yer bulan “Fear Factor” adlı yarışma programı da, bu prensipten hareketle izleyici çekmiştir.

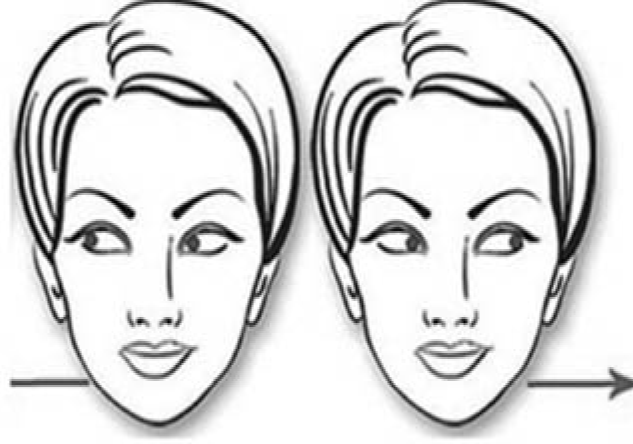
Göz teması, kişiler arası ilginin ve hoşlanmanın ilk işaretidir. Göz teması kurmak, her şeyden önce, etkileşimin kalitesi bakımından çok önemlidir. Konuşurken belli sürelerde görüştüğümüz kişinin gözlerine bakmak ve kontak kurmak, iletişimin güvenilirliği ve kalitesi bakımından çok önemlidir. Ancak, uzun sürelerde bu teması sürdürmek hoşlanmanın başlıca belirtisidir. Bazı yazarlar, bir kadının bir erkekten hoşlandığını gösteren işaretlerden birinin, arka arkaya üç kez göz kontağı kurmak olduğunu iddia etmektedirler. Bu konuda ilginç yaklaşımlar vardır.

Kadınların erkeklere bakış yönlerinden hareket ederek, duygularının anlaşılabileceği iddia edilir.[29]Bir kadınla göz temasına girildiğinde, kadın mutlaka gözlerini çevirecektir. Ancak, ne yöne çevirdiği önemlidir. Kadın eğer gözlerini aşağıya çeviriyor ve bakışlarıyla yeri süpürüyorsa, bu erkek açısından en çok aranması gereken bakıştır. Bu kadının, erkekle gerçekten ilgilendiğini gösterir.

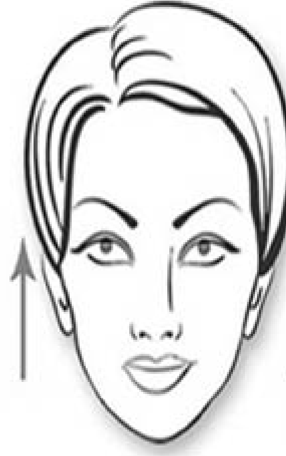


Şekiller: Champbell, A. (2012) More than sex. Londan: Hay Hause.

Kadın eğer sağa ve sola doğru bakıyorsa, bu yere bakmak kadar belirgin ve sağlam bir bakış değildir ama kapının hâlâ açık olduğunu ve henüz karar veremediğini gösterir.



Kadın eğer yukarı doğru bakıyorsa, bu erkekle ilgili olumlu hayaller kurmadığını gösterir. Kadın büyük bir olasılıkla biriyle beraberdir ya da en basitinden o erkekle ilgilenmiyordur. Bakmayı kesip oradan ayrılmakta fayda vardır.



Eğer kadın erkeğe doğru, dik dik bakıyorsa, bu tamamen kaçınılması gereken bir uyarı sinyalidir. Kadın, erkekle kesinlikle ilgilenmemektedir ve bunun erkekler arasındaki uyarı bakışından farkı yoktur.



Göz kontağından kaçınma ise, eğer ciddi manada utangaçlık ya da kültürel engeller yoksa, kaçmanın başka bir görünümüdür. Modern dünyada, atalarımızın bir kaplandan ya da mamuttan kaçması gibi, hoşlanmadığımız şeylerden koşarak kaçmamız beklenemez. Kişi, hoşlanmadığı kişilerden öncelikle uzaklaşmaya çalışır, bunu beceremezse sırtını döner. Eğer etkileşim izin vermiyorsa, yüzünü o kişiye döner, ama göğsü ve ayakları başka bir istikameti gösterir. O da olmazsa, göz teması kurmamaya özen gösterir. Tüm bunlar, başka bir neden yoksa hoşlanmamayı ve kaçmayı akla getiren işaretlerdir. Bu işaretleri okumayı beceren kişi, daha etkin sosyal ilişkiler kurar, karşısındaki kişinin rahatsızlığını daha çabuk anlar. Problemi halledebilirse halleder, yoksa uzak kalmayı tercih eder. Ancak en azından bunların limbik kaçma hareketleri olduğunun farkındadır.

Oğlum şu anda 10 aylık. Bebekler belli bir aya geldiklerinde anne ve babalarını tanırlar ve yabancı seçmeye başlarlar. Oğlum da bir süredir yabancılardan hoşlanmıyor. Birisi onu sevmek için yaklaştığında yüzünü çeviriyor. Eğer yabancı sevmekte ısrarlıysa, başını tamamen çeviriyor ve sırtını dönüyor. İlerleyen safhada sırtını yay gibi büküyor. Henüz yürüyemediği için kaçıp gidemiyor ama kaçmanın tüm emarelerini gösteriyor. Bu da bize, kaçma davranışını, doğuştan beraberimizde getirdiğimizi gösteriyor.

Eşinizle, bir arkadaşınızla ya da bir yakınınızla tartıştığınızı ve konuşmanın hoş olmayan bir hal aldığını düşünün. Bu durumlarda, kendinizi gözlemleyin. Göz teması kurmaya mı eğimlisiniz, yoksa kaçmaya mı? Ben, benzeri tartışmalarda kendime bakıyorum ve mümkün olduğunca

göz temasından kaçtığımı fark ediyorum. Kaçınma hali bazen öylesine şiddetli oluyor ki, bakmaya çalışsam da göz kaslarım engel oluyor ve içimi bir rahatsızlık kaplıyor. Ağzımın kenarı kasılıyor ve bu rahatsızlık içimi yiyor. Buradan da, o kişiye karşı olan rahatsızlığımın derecesini anlıyorum. Anlattıklarımın tek istisnası, özellikle erkekler arasında gerçekleşme olasılığı yüksek olan, tehdit bakışıdır. Kavga öncesi birbirlerini tehdit eden kişiler, ısrarla birbirlerinin gözlerinin içine bakarlar. Eğer kişilerden birisi baskın, diğeri ona göre çekingen ise, bakan kişinin daha uzun süre bakması, diğerinin bakışlarını kaçırması beklenir.

Hoşlandığımız kimselerle daha fazla konuşuruz, bu zaten belli bir şeydir. Karşı cinsin ilgisini çekmek istersek, sohbeti uzatmak isteriz. Sevgililer, anlamlı olmasa da birbirleriyle uzun uzun konuşmak isterler. Okulda, hoşlandığımız öğretmenlerle, sohbet konuları açmaya ve ders harici konularda konuşmaya çalışırız. Eğer hoşlanmadığımız bir kişi ya da durum var ise, konuşmaktan kaç**ın**mak sıkça görülür. Bu kişilerin sorularına kısa yanıtlar veririz, açtığı konuları geçiştiririz. Kadınlar özellikle bunu çok sık yaparlar. Normalde çok konuşan eşlerinin ya da kız arkadaşlarının, mümkün olduğunca **kısa cevaplar verdiklerini fark eden erkekler**, ortada bir sorun olduğunu anlarlar.

Sonuçta limbik sistemin kaçma emrine geri dönecek olursak, vahşi doğada ya da günlük hayatta saldırgan bir köpek karşısında geçerli olan fiziken kaçma; sosyal hayatta etkileşim mesafesini açma, surat asma, arkasını dönme, yüz çevirme, göğüs ya da ayakları farklı yöne çevirme, bakışları kaçırma, göz temasından kaçma ve konuşma sürelerini kısıtlama olarak kendisini gösterir. Burada yine kişinin normalini saptayarak, normalden sapmaları tespit ederek bir karar vermek önemlidir. Aksi halde kültürü gereği uzak mesafeden iletişim kurmayı tercih eden bir kişiyi soğuk, hoşlanmamış olarak değerlendirmek mümkündür. Başka bir örnekte de, daha sıcak ve yakın ilişkiler kurmayı tercih eden bir kadını cinsel sinyaller veriyor olarak algılamak, buna uygun yaklaşımda bulunulduğunda da ters bir tepki görmek olasıdır.

Son olarak savaşma dürtüsünden bahsedebiliriz. Tehlikeyi başka herhangi bir şekilde savuşturma imkânı bulamayan insan ya da hayvan son aşamada saldırmayı ve savaşmayı seçecektir. Bir kedi, köpek ya da vahşi bir hayvan çoğunlukla sizinle mücadele etmeyecek, iki ayağı üzerinde durabilen insandan mümkün mertebe kaçmaya eğilim gösterecektir. Ancak, eğer

zorda kalırsa, kurtulma ümidi kalmadığını görürse, ilk gördüğü hedefe saldırarak bertaraf etmek ve oradan uzaklaşmaya çalışmak yolunu tercih edecektir. Askeri taktik de böyle söyler; çemberde kalan birlik imha olmaktan kurtulmak için çemberin en zayıf noktasına saldırarak kendini kurtarmaya çalışacaktır. Sosyal hayatta da bunlar geçerlidir. Kişi kendisini çok fazla baskı altında hissederse ve bir çıkış yolu bulamazsa, fiili olmasa da sözleri ve davranışlarıyla saldırma yoluna gidecektir. Saldırganlık işaretleri ilerleyen bölümlerde incelenecektir.

Yatıştırma Hareketleri

Saldırganlık insanların ve hayvanların doğasında var olduğu gibi, bu saldırganlığı yatıştırmak da aynı içgüdünün farklı bir yönüdür.

Hayvanlar, bir bölgenin ya da sürünün liderliğini ele geçirebilmek ya da oradaki dişileri elde ederek çiftleşebilmek için sürekli bir mücadele içerisindedirler. Bu amaçla lider adayı olan hayvan, grup lideri ya da baskın erkekle mücadeleye girişir. Mücadele insanlardaki gibi kesin sonuçlu ya da öldürmeye kadar giden bir mücadele değildir. Bu yalnızca üstünlüğün belirlenmesi içindir ve bir hayvanın kendi türünü öldürdüğü nadiren görülür. Hayvanlar arasında öldürme ye kadar varan kavgalar ancak hayvanat bahçesi gibi, hayvanların kendi doğal ortamlarından uzaklaştırıldıkları ortamlarda görülür. Kavga sonucu yenildiğini ve daha fazla mücadele edemeyeceğini anlayan hayvan, kavgaya devam etmeyeceğini ve yenilgiyi kabul ettiğini göstermek; rakibinin de saldırısına bir son verebilmek amacıyla birtakım yatıştırıcı hareketler yapacaktır. Bu hareketlerden ilki kesin olarak hareketsiz kalmaktır.[30] Rakibinin önünde yatan ve hareket etmeyen hayvan, rakibinin saldırıdan vazgeçmesini sağlar. Saldırı hareketlerinin tersi yatıştırma hareketleri olarak ortaya çıkar. Saldırı esnasında vücut alabildiğine iri gösterildiği için yere yatmak ve vücudu alabildiğine küçük göstermek, yatıştırma hareketi olacaktır. Keza başı alçaltmak saldırganlık hareketi olduğu gibi, başı kaldırmak, boynunu göstererek uzatmak, başı farklı yöne çevirmek yine yatıştırıcı hareketler arasındadır.

Hayvanlar, saldırganlık harici bir ruh hali yaratarak da rakiplerini yatıştırma yolunu seçerler. Bunu çocuksu hareketler yaparak, cinsel olarak

pasiflik göstererek ya da tımar etme hareketleri yaparak başarırlar.[31] Doğada, kendisinden üstün olan erkeğin yatışmasını isteyen zayıf erkeğin, diğerinin önünde dişi pozisyonu aldığı ve cinsel birleşmeye benzer hareketlerde bulunduğu görülür. Bu hareketleri gören baskın erkek, zaten amacı da sindirmek olduğu için, kavgaya devam etmeyerek sakinleşecektir. Hayvanlardaki içgüdü doğrudan saldırarak rakibini vazgeçirmek değil, öncelikle fiziksel özelliklerini kullanarak rakibini caydırmaktır.

İnsanlarda da çok benzer ya da aynı kökene ait saldırma-yatıştırma hareketleri gözlenir. Bu hareketleri günlük hayatta hepimiz yaparız ya da gözlemleriz. Öncelikle insanlarda da saldırma işareti öncelikle cüssenin iri gösterilmesidir. Kavgaya girişen kişi başını hafifçe öne eğerken, sırtını en dik pozisyona getirerek boyunu uzun tutar. Kolları iki yana doğru açılır. Kolların yana açılması, en kolay yumruk atma vaziyetidir. Yumruğu ise sıkılıdır ki, elinin içerisinde ne olduğu görülmez. Ayrıca her an vurabileceğinin de işaretidir. Gerginlik arttıkça ve kavga anı yaklaştıkça iki rakibin arasındaki mesafe azalır; bu hem rakibin moralini bozarak savunmasını azaltır; hem de rahatça vurabilecek duruma geçilmiş olur.

İpucu: Ünlü savaş ustası Sun Tzu, savaşta zayıf yönün kuvvetli gösterilmesini tavsiye eder. Bu bağlamda, kollarını aça aça yürüyen, saldırgan hareketlerde bulunan kişilerin, bu hareketleri korkuları nedeniyle yapmaları yüksek bir ihtimaldir. Bunun doğruluğunu tespit etmek, elbette size kalmıştır.

Saldırma emarelerinden birisi de bacakların açılması ve ayakların tam olarak yere temas etmesidir. Ayaklar açıldıkça denge artar. Kavga; dengeye en çok ihtiyaç duyulan durumdur. Kabadayı ya da bitirim olarak değerlendirilen kavgacı insanları gözünüzün önüne getirin: Bu tipler genellikle kolları vücutlarından açık ve geride olacak şekilde yürürler ve bacakları arasında hep bir boşluk vardır. Bu satırların yazıldığı sıralar oldukça ilgi çeken, Oktay Kaynarca'nın hayat verdiği *Ustura Kemal* adlı dizinin kahramanının duruşunu hayal edin, ne demek istediğimi daha iyi anlayacaksınız. Çocukluğumuzun gazetelerinde, çizgi roman karakteri olan Ustura Kemal'in duruşu normalde de kolları ve bacakları açık bir pozisyonda olmakla beraber, kavgaya girişeceği sırada kollarını daha da çok açar ve ceketini arkasında bir kanat gibi havalandırır. Mesleki tecrübelerimde, kavgaya hazırlanan insanları, öncelikle bacakları arasındaki mesafeden fark etmeye çalışırım. Saldırmaya hazırlanan kişilerin bacak

arası mesafeleri kendiliğinden açılmaya başlar. Kaçmaya hazırlanan kişilerde de benzer hareketler gözlemlenir.

Saldırganlığı anlamanın bir başka yolu da yüz ifadelerini izlemektir. Saldırma isteği, kaçma isteğine baskın çıkması durumunda yüz hatları öne doğru toplanır; tersine korku saldırganlığa baskın çıkarsa, o zaman da yüz ifadesi gerilir.[32] Öfkelenen ve saldırmaya hazırlanan kişinin kan yüzünde toplanır. Yüz şişer ve kızarır. Öfkeden kızarma deyimindeki duruma benzer. Yüz hatları toplandıkça, kaşlar çatılır, ağız büzülür ve öfke görüntüsü hâkim olur. Burun delikleri genişler ve vücudun ihtiyacı olan fazla oksijeni almaya hazırlanır. Burnun öne basılması ve deliklerin açılması en belirgin saldırı işaretlerindendir. Bu işareti gördüğünüzde, mümkün olduğu kadar aradaki mesafeyi açın ki savunma yapmak için hazırlıklı olun, gafil avlanmayın. Burun deliklerinin açılması çok belirgin bir saldırı emaresidir.

Saldırı işaretleri kısaca bu şekilde tarif edilebilir. Saldırıdan vazgeçen, yenilgiyi kabul eden ya da karşısındakini saldırıdan vazgeçirmeye çalışan insanlarda da, hayvanlardakine benzer yatıştırma işaretleri gözlenir. Bu işaretler genellikle saldırı hareketlerinin tersi olarak görülür. Vücudu küçültmek öncelikli yatıştırma hareketlerindendir. Babasından ya da öğretmeninden azar işiten çocuğu gözünüzün önüne getirin. Hafifçe kamburunu çıkarır, başını eğer. Kendisini olduğundan daha küçük göstermeye çalışır. Boyun eğmek deyimi, buradan türemiştir. İngilizcede de aynı anlama gelen benzer deyimler vardır. Başkaldırmak, nasıl ki isyanı, otoriteye karşı ayaklanmayı ve saldırmayı ifade ediyorsa; baş eğmek, boyun eğmek, boynunu uzatmak, bunun tam tersini gösterir. Kavgayı kaybeden hayvan, yere yatarak boynunu rakibine açar. Böylece daha fazla rekabet etmeyeceğini göstermiş olur. Yöneticisi ile orta yolu bulmak, yaşadığı sıkıntıyı zararsız atlatmak isteyen işçi ya da memur, üstünü dinlerken başını eğer, genellikle yere bakar. Tam tersine yöneticisine isyan etmeye hazırlanan, iyi geçinmek gibi bir derdi olmayan çalışan ise başını kaldırarak, karşısındakinin gözlerinin içerisine dik dik bakar; göğsünü öne çıkarır. Karşısında başını eğmiş, yere bakan, ses tonunu alçak kullanan kişi, muhatabını sakinleştirir. Tam tersi hareketler ise saldırma isteğini ve öfkeyi artırır.

Disiplinin katı olduğu, ast-üst ilişkilerinin keskin çizgilerle belirlendiği asker ya da polis gibi gruplarda, çalışanlar üstlerini, başlarında şapka yoksa

baş eğerek selamlarlar. Başını eğmek kendisini zararsız gösterirken, karşısındakinin otoritesini kabul etmenin bir yoludur. Şapkalı olarak elle selam vermek de aynı anlama gelir. Selamlarken el açıktır ve eski zamanlardaki şapka çıkararak otoriteyi selamlama hareketinin bir başka gösterim biçimidir. Ayrıca elin boş olduğunu ve herhangi bir saldırı/rekabet amacının olmadığını anlatır. Vücudu alçaltma hareketi bazı toplumlarda secde etme, yere kapanma şeklini almıştır. Örneğin kralı gören kişinin yere kapanarak selamlaması ya da dizlerini kırarak reverans yapması gibi. Müslümanlıktaki namaz kılma esnasında eğilme (rükûa varma) ve yere kapanma (secde etme), otoritesi inanan kişiler için tartışılmaz olan Allah'ın karşısında teslimiyet duygusunu ifade etme anlamına gelir. Dua etme hareketleri her dinde yatıştırıcı hareketler kapsamına girer. Hıristiyanlar da, dua ederken diz çökerler, ellerini kenetleyerek başlarını eğerler. Araştırdığım bir konu değil ama sanırım hiçbir dinde ayakta dimdik durup, başını yukarı kaldırarak, kavga edecekmiş gibi durup dua edilmez.

El sallayarak selamlama yine başka bir yatıştırma biçimidir. Böylece kişi, karşısındakine saldırma niyetinde olmadığını gösterirken, elinde de herhangi bir silahı olmadığını ispatlar. El sallayarak ya da elini göstererek selamlamanın kökeni binlerce yıl öncesine dayanır. Elini yumruk yapan kişinin saldırgan olma durumunun aksine, elini açan kişinin hareketinde ciddi bir yatıştırma durumu söz konusudur. Bunun devamında el sıkışmak gelmiştir. El sıkışırken de kişi elinin boş olduğunu; saldırmak değil ara bulmak ve dostluk geliştirmek amacı güttüğünü gösterir.

Selamlamak, sözle dahi olsa genel olarak yatıştırma amacını güder. Issız bir durakta ya da metro istasyonunda beklediğimizi düşünelim. Yanımıza gelen kişi her durumda bir gerginlik yaratır. Eğer bu kişi bizi selamlarsa sakinleşir ve rahatlarız. Aksi halde gizemini koruyan bir kişidir ve gerginlik sebebidir. Amerikan ordusuna ait AFN adlı televizyon kanalında eğitici bir kısa film izledim. Bizim televizyonlarda "kamu spotu" adıyla gösterilenlerin bir benzeri. Bir kadın asker çay ocağında tek başına dururken, odaya kadının tanımadığı iki asker geliyor. Kadın son derece geriliyor. Odadaki gerginlik, çok net bir şekilde hissediliyor. Kısa bir gerginlikten sonra, erkek askerler kadını selamlıyorlar ve kadının gerginliği ortadan kalkıyor. Sohbet etmeye başlıyorlar. O esnada ekranda bir yazı beliriyor: "Konuşmak stresi ortadan kaldırır." Son derece anlamlı bir eğitim. Günlük hayatta da bunun örneklerini sıkça görürüz. Tenha yerlerde

karşılaşmalar, örneğin bekleme odaları, oldukça gergin ve rahatsız ortamlardır. Bu gerginliği yatıştırmak için odaya sonradan giren kişi, diğer kişiyi selamlamalıdır. Selamlama basit ve kısa tutulmalıdır. Böyle yapıldığı zaman, diğer kişi yatışır, rahatlar ve sakinleşir. Aksi halde, yeni gelen, sürekli bir gerginlik sebebidir, çünkü ne yapacağı tahmin edilemez.

Selamlamak ve yatıştırmak, genel olarak gülümseme eşliğinde gerçekleştirilir. Gülümsemek, bizim türümüzü diğer türlerin tamamından ayıran özgün bir harekettir ve anlamlarından birisi yatıştırmaktır. Yatıştırma amaçlı gülümsemede, alt ve üst dişler gösterilir. Dişler kapalıdır. Bu tür bir gülümseme, atalarımızdan bize miras kalmıştır. Maymunlarda da dişlerin tamamını göstererek yapılan sırıtma benzeri hareket, sanılanın aksine saldırganlık değil, yatıştırma hareketidir. Kapalı dişler, karşımızdakini ısırmayacağımızın göstergesidir, bu nedenle yatıştırma/ara bulmaya yönelik bir harekettir. Günümüze gelinceye kadar elbette medeniyet çok ilerledi. Ancak, artık birbirimizi ısırmasak da aynı hareketi yapmaya devam ederiz. Alışveriş merkezinde dolaşırken birisinin geri geri geldiğini ve ayağımıza bastığını düşünelim. Eğer bu kişi, çok kaba ve görgüsüz biri değilse gülümseyecek, elini hafifçe kaldırarak özür dileyecektir. Böyle yaptığı zaman, ne kadar öfkelenmiş olsak da sakinleşir ve gülümseyerek önemli olmadığını söyleriz.

Yatıştırıcı gülümseme, aynalama etkisi de yaratır. Gerginliğin arttığı durumda, pasif olanın gülümsemesi, diğerini sakinleştirir ve hatta gülümsemesine sebebiyet verir. Gülümsemenin bulaşıcı olduğu şeklinde değerlendirilse de, esas sebebi gülümserken karşısındakinin sakinleşmesi, gerginlik ortadan kalkınca da rehavetin gülümsemeyle kendisini göstermesidir.

Çocuksu ifadelerin kızgın ifadelerin yerini alması da yine yatıştırıcı bir etkiye sahiptir. Karşısındakini yatıştırmak isteyen kişi, başını yana eğer; çocuksu bir yüz ifadesiyle birlikte çoğunlukla çocuksu bir ses tonuna bürünür. Özellikle tartışmadan çekinmek isteyen kadınlarda sıkça gözlenir. Çocuk bizler için hassas bir durumdur ve çocuğa kızılmaz. Aynı etkiden yararlanmanın bir biçimidir. Bu hareketler, dokunmayla birleşir çoğu zaman. Dokunmanın etkilerinden bir tanesi yatıştırmadır. Özür dilerken, eğer karşımızdakinin statüsü bizden çok yüksek değilse, eline ya da koluna dokunuruz. Bu karşımızdakinin haklılığını kabul ettiğimizi göstermenin bir yoludur.

Elin avuç içi yeri gösterecek şekilde tutulması buyurganlık ve karşısındaki kişiye karşı otoriteyi belli etme amacını taşır. Tam tersine elin, ayası yukarıyı göstererek uzatılma hareketi yalvarma, isteme ve yatıştırma anlamlarını taşır. Dilenciler para istediklerini göstermek için ellerini açarlar. El açmak deyimi buradan dilimize yerleşmiştir. Dua ederken ellerimizi havaya açarız. Karşımızdakine, “Lütfen beni bir dakika dinle!” derken ellerimizi açarız. Bu da yatıştırmanın bir başka türüdür.

13 *Morris, D., (1985). Çıplak Maymun. Çev. N. Yavuz. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 6. Baskı.*

14 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). age., 3.*

15 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Beden Dili. Eski FBI Ajanindan İnsanların Bedenini Okuma Rehberi. İstanbul: Alfa Yayınları, 23.*

16 *Joseph, R. (1999). Environmental influences on neural plasticity, the limbic system, emotional development and attachment: A review. Child Psychiatry and Human Development, 29 (3), 190.*

17 *Joseph, R. (1999). age., 189.*

18 *Joseph R: The Neuropsychology of Development: Hemispheric Laterality, Limbic Language, and the Origin of Thought. J Clin Psychol 44:3-34, 1982.*

19 *Joseph R: The Limbic System: Emotion, Laterality, and Unconscious Mind. Psychoanalytic Rev 79:405-456, 1992.*

20 *Joseph, R. (1999). Environmental influences on neural plasticity, the limbic system, emotional development and attachment: A review. Child Psychiatry and Human Development, 29 (3), 192, 193.*

21 *Hortsman, J. (2009). Scientific American day in the life of your brain: A 24 hour j ournal of what’s happening in your brain as you sleep, dream, wake up, eat, work, play, fight, love, worry, compete, hope, make important decisions, age and change. USA: Jossey-Bass, 27.*

22 *Herbert, J. (2007). Minder brain: How your brain keeps you alive, protects you from danger and ensures that you reproduce. USA. World Scientific, 65.*

23 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). age., 28.*

24 *Mehrabian, A. (1981). İlk basım 1971. Silent messages:Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth Publishing Company, 22.*

25 *Mehrabian, A. (1981). age., 76.*

26 *Mehrabian, A. (1981). age., 77.*

27 *Mehrabian, A. (1981). age., 75.*

28 *Mehrabian, A. (1981). age., 23.*

29 *Campbell, A. (2012). More than just sex. London: Hay House, 75-77.*

30 *Morris, D. (1985). age., 157.*

31 *Morris, D. (1985). age., 158-159.*

[32] *Morris, D. (1985). age., 162.*

3. BÖLÜM

BEBEKSİ GÖRÜNÜM, ÖNYARGILAR VE KLİŞELER

İlk Sözsüz Mesaj

Ana rahmine düştükten sonra cenin hızla gelişmeye başlar. Şaşılacak kadar hızlı bir gelişmedir bu. Bir hücre olarak başlayan hayat kalp atışlarıyla kendisini gösterir ve müthiş bir hızla büyür. İnsan yavrusu için söylemek gerekirse yaklaşık dokuz ay on gün sonra başlangıçtaki ağırlığını milyonlarca kez katlayarak dünyaya gelir.

Anne karnındaki cenin beşinci aydan itibaren oldukça olgunlaşır. Gece annesi, kendisini rahatsız edecek bir pozisyonda yatsa, derhal içeriden tekmeler atar ve annesinin pozisyonunu değiştirmesini sağlar. Anne uzun süre hareketsiz kaldığında ise, cenin bunu tehlike olarak algılar. Annesi yaşamıyor olabilir! Bunu öğrenmek için yine içeriden tekmeler atar, anne can acısıyla hareket eder, cenin annenin yaşadığına emin olunca rahatlar ve uyur.[33] Eşim oğluma hamileyken, karnına elimi koyduğumda, oğlumun da sıcaklığı hissettiğini, o noktaya içeriden bastırarak karşılık verdiğini fark ettim. Sonra belli noktalara elimle hafifçe baskı yaptığımda onun da o noktaya elleri ya da ayaklarıyla bastırdığını gördüm. Oğlum resmen benimle dokunarak iletişim kuruyordu. Anlattıklarımı bilhassa anneler çok iyi anlayacaklardır. Anneler her zaman için karınlarındaki bebeğin yaşayıp yaşamadığı konusunda endişelidirler ve bu anlattığım yöntemle sık sık

kontrol ederler. Bunlar hayatın ilk evrelerinde gösterilen son derece net sözsüz mesajlardır.

Hamilelik sürecinin sonunda bebek dünyaya gelir. Evrim sayesinde milyonlarca yıl içerisinde beyni o kadar gelişmiştir ki anne kolay kolay bebeğini tek başına dünyaya getiremez. Beyni, dolayısıyla başı çok büyüktür ve anne yardım almaksızın başını pelvis kemiklerinden geçiremez.

Aslında bir bebek, doğduğu ilk anda konuşmaya başlar.[34] Daha ilk nefesi ciğerlerine almadan önce, son derece güçlü ve hayati bir mesaj yollar dünyaya. Gönderilen mesaj, doğanın belki de en ilkel ve en etkili mesajıdır.

Tüm canlıların bebekleri, doğduklarında korunmasız ve zayıftırlar. Bazıları doğar doğmaz yürümeye, hatta koşmaya başlar, bazıları ise insan yavrusu gibi tamamen çaresiz ve hareketsizdir. Bir bebeği doğumunun ardından kapının önüne koyduğunuzda, oradan bir santim bile hareket edemez. Sıcak ya da soğuk gibi doğa şartlarından; açlıktan ya da susuzluktan kısa süre içerisinde, ağlaya ağlaya ölür. İçiniz ezildi değil mi böyle söyleyince? Zaten işin sihri ya da mucizesi de tam burada yatıyor.

Doğada bazı şeyler, insanlarda ve hayvanlarda bazı hareketleri tetikler.[35]Örneğin daha çok kısa bir süre önce, su birikintisinde iribaş olarak dolaşan kurbağa, değişimini tamamlar tamamlamaz suda hareket eden küçük böcekleri avlamaya başlar. Avlanmazsa, hayatını sürdüremez ve ölür. Kimse ona nasıl avlayacağını öğretmez. Öte yandan hareketsiz böcekleri av olarak görmez ve avlamaz. Suda hareket eden küçük yapraklara ve dallara bile atlar. Hareket eden nesneler kurbağanın yaşam ortamında genel olarak böceklerdir ve onu harekete geçiren “anahtar uyarıcı”, hareketli cisimlerdir. Kurbağa dünyaya bu özelliğiyle gelir.

Belli anahtar uyarıcılar, tüm canlılarda belli davranışları tetikler. Eibl-Eibesfeldt, ünlü antropolog, buna *“doğuştan tetikleme mekanizması*[36] adını vermektedir. Ona göre kur yapma ve kavga etme gibi birçok davranış kalıbı, bu mekanizmaya dayanmaktadır.

John Maeda *Basitlik Kanunları* adlı kitabında,[37] basit makineleri tanımlarken bebeklerden bahseder. Bebeklerin, çoğu ebeveynini çılgına çevirecek ölçüde dikkat gerektirdiğini, buna karşın güzel büyük gözleriyle ebeveynine “Bana yardım et! Beni sev!” dercesine baktığında o an her şeyi unutturduğunu aktarır. Bu dayanılmaz sevimliliğin bebekler için bir koruma mekanizması olduğunun söylendiğini ve kendisinin de buna katıldığını

belirtir: “Kırılganlık karmaşıklığı etkisiz hale getiren önemli bir güçtür, çünkü beraberinde merhameti de getirir.”

Bebekleri gören insanlarda bir merhamet duygusu uyanır. Herkes bebekleri sevmek ve onları kucaklayarak sarılmak ister. Yeni doğanın fiziksel özellikleri, yetişkin hayvanlarda ve insanlarda “annelik” duygusunu tetikleyen biyolojik bir sinyal oluşturur. Bu, *tetiklemek* olarak nitelendirilir, çünkü sinyalin genel olarak amacı ve etkisi bir dizi karmaşık bakım davranışlarını harekete geçirmektir.[38] Tetikleyici son derece basit bir mekanizmayla çalışmaktadır. Öğrenilen bir davranış olmaktan çok doğuştan içimizde vardır. Tüm canlılarda, özellikle yavruları doğuştan itibaren bakım ve korumaya ihtiyaç duyan dişi türlerde, yavruları yetiştirmeye biyolojik bir yatkınlık vardır. Küçüğün bizzat kendisi bu tepkiyi ortaya çıkartır.

Küçüklük ya da bebeksi görünümün tetikleyici etkisi sadece insanlarda değil, hayvanlarda da geçerlidir. Doğuştan düşman olduklarını unutup kedi yavrularını emziren anne köpek haberleri sık sık televizyonlarda yer alır. *Human Planet* filminde,[39] Amazon Nehri’nin doğusunda yaşayan Awa kadınlarının, evcilleştirdikleri maymunları kendi göğüsleriyle emzirerek besledikleri görülmektedir. Awa yerlileri, maymun eti yerler ve maymunları yemek için avlarlar. Ancak, anneleri ölünce yalnız kalan bebek maymunları Awa kadınları sahiplenir ve emzirirler. Kendileriyle yapılan söyleşide eğer onları emzirmezlerse, yavru maymunların öleceğini söylemektedirler. Yetişkin maymunları besin olarak kullanan ve hiç acımadan öldürüp yiyen yerli kadınlar, yavrular için neden üzülmektedir? Onları kendi yavruları olmayan, hatta insan olmayan yavruları emzirmeye hangi faktör sevk etmektedir?

Bebeksi görünümün belirgin işaretleri vardır:[40] Tombul yanaklar; küçük yüze göre geniş, yüksek ve çıkık bir alın; emmek için küçük bir ağız; tombul bir vücut; vücuda göre büyük bir kafa ve kısa kollar ile bacaklar. 1950’lerin başlarında yapılan bir araştırmada,[41] insan da dahil 53 değişik cins hayvanın küçüklük ve yetişkinlik halinin çizimleri evli ve bekâr annelere; kocalara; öğretim görevlilerine; çocuklu ve çocuksuz çiftlere; genç yetişkinlere; orta yaşlılara ve yaşlı kişilere kadar geniş bir yelpazedeki katılımcılara gösterilmiştir. Bu kişilerden iki resimden birini seçmeleri ve nedenini açıklamaları istenilmiştir. Araştırmadan ilginç sonuçlar elde edilmiştir. Kadınların neredeyse tamamı, evli olup olmaması fark

etmeksizin bebek hayvanların resimlerini tercih etmişlerdir. Erkekler bebeklerin fotoğraflarına bu kadar fazla ilgi göstermeseler de, evli erkekler bekârlardan daha fazla bebek resimleriyle ilgilenmişlerdir. Eşleri ilk bebeğe hamile olan erkekler bebek çizimleriyle daha fazla ilgilenmişlerse de, en çok babalar bebek çizimlerini seçmişlerdir.

“Her şeyin küçüğü sevilir” cümlesi, günlük hayatta sık sık dile getirilir. Küçük olan her zaman için sevilir ve korunur. Bebeklere karşı kolay kolay canice suçlar işlenmez, işleyenler de genellikle ruh hastaları olarak kabul edilirler. Köpek ya da kedi yavruları tekmelenmez. Bir insan, köpek, leopar, ayı, kedi ya da aslanın arasında pek bir ortak yanları olduğu söylenemez, ama hepsinin yavruları birbirine benzer, en azından sevimlilik bakımından birbirinden farkları yoktur. İnsan ya da hayvan yavrusu, yetişkinlerinin küçük birer kopyası değil, sevimli birer versiyonudur. Bekçi köpekleri ne kadar saldırgan olsalar da bebeklere saldırmazlar, bununla ilgili birçok video paylaşım sitelerinde izlenebilir.

Bir de farklı taraftan bakalım. Eğer türlerin yavruları, küçük birer yetişkin formunda doğsalardı, bu yetişkinlerde doğuştan var olan annelik ya da babalık duygusuyla bebeği sahiplenme olayı ne kadar gerçekleşebilirdi acaba? Düşünün ki aynı size benzeyen küçük bir modeliniz dünyaya geldi. *Benjamin Button* filminde yaşlı doğan bebeği düşünün. O bebek de size sevimli gelir miydi? Yine aynı şekilde o bebeğe sarılmak ya da bakmak ister miydiniz? Peki, o sizin yavrunuz olmasaydı yine onu sever miydiniz? O garip küçüğe sarılır mıydınız? Büyük bir olasılıkla cevabınız hayır olacaktır.



Benjamin Button, filmde, yaşlı bir insan formunda doğan bir bebektir.[42]

Bebeklerin korunmasızlığına devam edelim. Hayvanların büyük çoğunluğunun ve insanların yeni doğanları az ya da çok zayıftır ve korunmaları gerekir. Tabiat bunun için anne ve baba sistemini geliştirmiştir. Anne ve baba, türlerinin devamının sağlanması için dünyaya getirdikleri yavrulara sahip çıkacaklar, kendi başlarına yaşayabilecekleri olgunluğa erişinceye kadar onlara bakarak büyüteceklerdir. Annelik ve babalık duygusu, bunun en önemli sebebidir. Bu duygunun tetiklenmesi de işte bu bebeksi görünüm özellikleri sayesinde olmaktadır.

Özellikle insan yavrusu için korunma çok önemlidir. Cenin anne karnında, hiçbir ihtiyacı için çaba harcamaksızın beslenir, korunur ve gelişimini sürdürür. Süre dolup da dünyaya geldiğinde ve kordonu kesildiğinde ilk şaşkınlığını yaşar. İlk nefesini alır, ciğerleri yanar. Artık bir sıvının içerisinde değildir ve vücuduna tuhaf, rahatsız eden bir bez parçası sarılmıştır. Annesine bağlı doğrudan yemek kaynağı kesilmiştir ve karnı acıkmıştır. Yeni doğan derhal bir şeyler yapmalıdır ama çok zayıftır. Örneğin maymun yavruları doğar doğmaz annelerine sarılabilir ama insan yavrusu bunu uzun bir süre başaramaz. Şempanze yavrusu, tıpkı bizim yavrularımız gibi bağırır çağırır ve annesi yardımına gider. Ancak şempanze yavrusu, doğduğu andan itibaren annesine sımsıkı sarılırken, bizimki yapamaz.[43] Elinde ağlamak dışında, bakımını sağlayabilecek iki özellik vardır. Birincisi yukarıda anlatılan bebeksi özelliklerdir. Bu özellikleriyle annesinin sevgisini ve merhametini kazanır, korunmaya başlar. Diğer özelliği ise bakışlarıdır. Yeni doğan ilk gördüğü yüze odaklanır. Bebeğin en kolay gözlerini dikip bakabildiği görüntü, kendisine bakan bir çift gözdür. Bir kâğıda daire çizip içine iki tane nokta konursa bebek ona bile dikkat edecektir. Bebekler yeni doğduklarında ancak 20-30 cm’ye kadar bir mesafeyi net görebilir. Daha uzağı göremez. Bu da annesinin yüzüne bakmaya yetecek kadardır. Bebek, bakışlarıyla annesinin bakışlarını yakalayarak ilgisini çeker ve sahiplenmesini sağlar.

İpucu: Yapılan birçok deney, bilinen sevme, okşama, altını alma ve besleme gibi faaliyetlerin haricinde annelerin bebeklerini sol kollarına yatırdıklarını belirlemiştir. Yapılan birçok açıklama bunun gerçek sebebini ortaya koyamamıştır. Neticede en akla yatkın açıklama, bebeklerin ana rahminde annelerinin kalp seslerini dinlemeye alışkın oldukları ve bu korkunç dünyaya adım attıklarında, annenin kalp atışlarını dinlemenin bebekleri rahatlattığıdır. Bu açıklama üzerine çalışmalar derinleştirilmiştir. Hastanelerde yeni doğanlar üzerine yapılan çalışmalarda, yapay olarak

kalp atışı sesi dinletilen bebeklerin, diğerlerine göre daha az ağladıkları ve aynı besinleri almalarına rağmen daha fazla kilo aldıkları tespit edilmiştir.

Bebeksi görünümün bebekleri daha şirin ve sevimli kıldığı ve onları gören kişilerde sevme, kucaklama ve koruma isteğini tetiklediğini belirtmiştim. Bu etkiden, çok geniş bir yelpazede yararlanılmaktadır. Bebeksi görünüm herhangi bir objeyi çekici, sevimli ve "satılabilir" yapar. Bebeksi görünümün en önemli karakteristiklerinden birisi tombul yanaklardır. Tombul yanakların bebeğin emmesine ya da başka herhangi bir işleve katkısı olduğu tespit edilememiştir. Bu nedenle, yanakların bu tip bir görünümünün yalnızca bebeksi görünümü oluşturmak olduğu değerlendirilebilir. Keza bir diğer dikkat çeken özellik, vücuda göre iri bir baş ve iri gözlerdir. Walt Disney, filmlerinde ve çizgi filmlerindeki karakterlerinde bu özellikleri en fazla kullanan şirketlerden biridir. Genellikle sevimli olması beklenen karakterler bu özelliklerle yaratılır. Bambi buna bir örnek olarak verilebilir. Tweety, iri kafası ve küçük sarı vücuduyla bir başka bebeksi kahramandır. İri gözleri de buna katkı sağlamaktadır. Mickey Mause ve dişisi Minnie de bu özelliklerle yaratılmışlardır ve bize çirkin fareler olarak asla görünmezler. Cem Yılmaz'ın *Arog* adlı filminin fragmanında "alien (yaratık)" olarak doğan bebeğine dikkat edin. Bir canavar da olsa, iri kafası ve iri gözleriyle babasına bakar ve tüm çirkinliğine rağmen onu cezp eder. Hemen hemen tüm oyuncak bebekler bu özelliklerle üretilir. Oyuncak hayvanlar bile iri gözlerle ve büyük bir kafayla üretilir ki satış garantisiyle piyasaya çıksın. Bebeksi özelliklere sahip oyuncaklar diğerlerine göre daha çok alıcı bulur. Küçük olan şeyler insanlara her zaman için daha çekici gelir.

Bebeksi görünümün insana kattığı bir diğer özellik, başkalarının gözünde bebeksi görünüme sahip olanların daha dürüst görünmesidir. Bebekler kırılgan, hassas, naiftir ve yaşı büyük olanlara göre daha bağımlıdırlar.[44] İnsanların bunu algılamaları ve bu sayede bebekleri koruyarak bakmaları beklenir. Bununla beraber, bu süreç bebeklerin kendilerinden çok biçimsel özellikleriyle tetiklendiğinden, eğer bu özellikler bebek haricinde birisi ya da bir şeyde görüldüğünde (örneğin yetişkinler) aynı süreç gerçekleşir. Bilindiği üzere, bazı insanlar "bebek yüzlü" olarak nitelendirilirler. Yaşlarının ilerlemesine rağmen yüz karakteristikleri fazla değişmez, hep çocuksu bir halleri kalır. Bu fenomen,

bebek yüz etkisinin aşırı genellemesi olarak adlandırılır.[45] Yetişkinlerde bebeksi yüz ifadelerinin bulunmasına biyolojide “neoteni”[46]adı verilmektedir. Bebek yüz, minyon tabir edilen insan tipiyle aynı şeyi ifade etmemektedir. Bedeni ve yüzü ufak tefek olup yaşlılık belirtileri göstermese de, yüzü yetişkin özellikleri gösteren insanlara minyon denir. Bebek yüzler ise; vücudu iri olsa da yüzünde bebeksi özellikler taşıyan kişidir.



Tweety, bebeksi özelliklerin tamamını taşımaktadır ve bu onu son derece sevimli kılar.

Bebek yüz etkisiyle uyumlu olarak, araştırmalara göre bebeklerin yüz karakteristiklerinin görüldüğü yetişkinlere, bebeklerinkine benzeyen özellikler yakıştırılmaktadır.[47]Örneğin bebeksi yüzlü yetişkinler, olgun görünümlü kişilere göre sosyal ve entelektüel konularda daha zayıf olarak algılanmaktadırlar. Ayrıca daha sıcak, daha yakın, daha kolay anlaşılır, daha nazik olarak nitelenmektedirler. Yine bebek yüzlülerin kolayca kandırılabilen, yetersiz ve hata yapmaya meyilli oldukları değerlendirilir.

Bebek yüz klişesiyle günlük hayatta sıkça karşılaşırız. Klişenin kişiler arası ilişkiler, iş ve terfi fırsatları ve mahkemelerde suçlanma ve ceza alma gibi konularda önemli sosyal sonuçları vardır. Yüzleri bebeksi ve çekici olan insanlar daha dürüst olarak nitelendirilirken yine çekici ama olgun görünümlü ve bebeksi özellikler taşımayan insanlar daha az dürüst olarak nitelendirilmektedirler. Bazı insanlar hakkında konuşulurken “İyiliği yüzüne vurmuş...” denilirken, bazı insanlar için ise tam tersi düşünülür. Buna karşılık insanların bu tiplere yaklaşımı da enteresandır. Yapay bir

mahkeme ortamı yaratılarak yapılan araştırmalarda; jürilerin bebek yüzlü olan kişilere karşı daha anlayışlı yaklaştıkları ve daha çok ihmalle suçladıkları; aynı jüri üyelerinin olgun görünümlü kişileri kasıtlı suç işlemekle itham ettikleri ve cezalandırma yönünde hareket ettikleri ortaya çıkmıştır. Yani insanlar, bebek yüzlülerin suç işleyeceğine inanmamaktadır. Bununla beraber Amerikalı Ted Bundy adlı seri katilin de bir bebek yüzlü olduğu unutulmaktadır. Yine bir Amerikan seri katili anlatan “Dexter” dizisini ilginç yapan en önemli özellik, dizinin anti-kahramanı olan Dexter Morgan’ın polis departmanında çalışmasıyla birlikte bebeksi yüz özellikleri taşımasıdır. Normal zamanlarda şefkatli bir baba iken, acımadan adam öldürmesi ve öldürme biçimleri şaşkınlık yaratmakta ve dizinin izlenirliğini artırmaktadır.



Bebek yüzlü bir adam.



Bebek yüzlü katil Ted Bundy.

Ayrıca, bir diğer önemli sonuç da askerlikle ilgilidir. İnsanların kafalarında *Rambo* tarzı Amerikan filmlerinin de yardımıyla, iyi ya da kahraman asker tipi vardır. Bu tip, esas olarak erkeksi yüz hatlarına sahiptir. Bebek yüzlü askerlerden cesur olmaları beklenmemektedir ve bebek yüzlü olan ve olmayan iki asker aynı anda kahramanlık gösterdiğinde, bebek yüzlü olanın ödül ya da madalya alması daha olasıdır.[48]

Bebek yüzlü insanların çok kibar ve terbiyeli insanlar oldukları değerlendirilir. Bu tür kişiler örneğin küfürlü konuştuklarında, içki ya da sigara içtiklerinde yadırganır; ahlaksız işler ya da böyle değerlendirilen faaliyetler içerisinde bulunmaları ayıp karşılanır.

Sonuç olarak bebeksi karakteristik özellikler türlerin devamını sağladığı gibi; aynı özellikler birtakım klişeler meydana getirir ve bu önyargıların etkilerine günlük hayatta sıkça rastlanır.

Damgalanma

Bebeksi özellikleri anlatırken, konuyla bire bir bağlantılı olarak damgalanma konusundan bahsetmeden geçemeyeceğim. Bu konu anne ve yavrusunun sözsüz işaret ve davranışlarının birbirlerini nasıl etkilediğini farklı bir bakış açısıyla incelerken, günlük hayatta rastladığımız anne baba ve çocukların normal ve normal dışı davranışlarına da bir ışık tutacağı düşüncesindeyim.

Öncelikle bir hayvanın “damgalanması” kavramından, onun canlı ya da cansız bir nesneye olumlu bir şekilde bağlanmasını anlamamız gerekir.[49]Kısa bir süre içerisinde gerçekleşen bu sürecin geriye döndürülmesi neredeyse imkânsızdır. Aynı süreç insanlarda anneye, eşe ve çocuğa bağlanma şeklinde gerçekleşir.

Hayvanlarda damgalanma konusu için civcivlerden örnek verilebilir.[50]Tavuk ve ördek yavruları için doğar doğmaz annelerini tanımaları esastır. Aksi halde birbirlerini kaybetmeleri ve yaşamlarını herhangi bir hayvanın dişleri arasında sona erdirmeleri pekâlâ mümkündür. Civcivler yumurtadan çıkar çıkmaz, gördükleri ilk büyük ve hareketli nesne, onlar için “ana” figürüdür. Normal şartlar altında bu nesnenin gerçek anneleri olması beklenirken, deneysel koşullarda karşılarına çıkan büyük ve

turuncu balon da “anne” olarak kabul görecektir. Normalde annelerinin peşine takılıp gitmesi gereken civcivler bu durumda hareket eden balonun arkasından gideceklerdir. Daha da ilginci, birkaç gün sonra anneleri ve balon arasında seçim yapmak zorunda bırakıldıklarında, balonu tercih edeceklerdir.

Damgalanma, herhangi bir öğrenme biçimi değil, *etkisinde kalarak* öğrenme şeklidir. Damgalanma ayrıca hayvanın ileride çiftleşeceği türü de öğrenmesini sağlar. Uygulamada damgalanma için geçerli süre, doğumdan sonraki birkaç gündür. Eğer hayvanlar bu süre içerisinde damgalanmamışlarsa geç kalınır. O zaman civcivler hareketli nesnelerden korkmaya başlarlar. Diğer yandan hayvanat bahçesinde doğmuş ve hep insanlarla kaynaşmış olan hayvanlarda da tuhaflıklar görülür. Bu tür hayvanlar kendi cinslerine yaklaşmaktan çok, bakıcılarına cilve yaparlar. Bakıcılarına, yani insanlara, *cinsel partner* olarak yaklaşırlar. Yeni doğduğunda eve alınan köpek yavrularının, ileride sahiplerinin bacaklarına dolanarak çiftleşme benzeri hareketler yapmaları da aynı sebepten dolayıdır. Buna da “ters damgalanma” adı verilmektedir.

İnsan yavrusunda da damgalanma, benzer bir süreçte gerçekleşir. Doğumu takip eden aylarda, anne ve bebeği, karşılıklı gülümsemelere başlar. Bebeksi özelliklere ilave olarak gülümseme anneye çekici gelir ve yavrusunun yanında kalarak ona bakar ve büyütür. Aynı şekilde annesinin gülümsemesini tanıyan bebek de annesine bağlanır ve bu tüm bir hayat boyunca sürecek olan bir bağlılığın başlangıcıdır. İnsanlardaki “damgalanma”, yani anneye ve çocuğuna bağlanma bu şekilde olur. Limbik sistem konusunda da açıkladığım üzere, doğar doğmaz yetiştirme yurduna verilerek orada büyütülen çocuklarda ömür boyu huzursuzluklar meydana gelir. Bu tür çocuklar bir türlü bağlanamazlar; ya saldırgan ya da içine kapanık bir ruh hali geliştirirler.

İlk görüşte aşk da bir çeşit damgalanmadır.[51]Ergenlik dönemimizde âşık olmaya eğilimimiz artar ve çabuk âşık oluruz. Çoğunlukla da ilk aşka damgalanırız. Ancak modern toplumlarda evlenme yaşı ebeveynler tarafından geciktirildiği için ilk aşkımızla evlenmeyiz. Birçok kişi ilk aşkının etkisinden ömür boyu kurtulamaz ve evlenme vakti geldiğinde, evleneceği kadında ilk aşkına benzer özellikler arar. Evliliklerin başarısızlığında bu da bir etken olarak ortaya çıkabilir.

Şimdi belirteceğim konuya özellikle dikkatinizi çekmek istiyorum. İnsanlar anne babalarına damgalanırken, bu aynı zamanda ileride birlikte yaşayacağı ve çoğalacağı türü de anlamasını sağlar. Ancak bu bağlanma ileride kuracağı ilişkiler üzerinde son derece etkili olacaktır. Sağlıksız bir bağlanma olayında, ilerleyen zamanlarda erkekler kadınlarda hep annelerini, kadınlar da babalarını ve onların özelliklerini arayacaklardır. Bu karşı taraf için can sıkıcı bir deneyim olacağı gibi, ilişkilerin de sağlıklı yürümemesine neden olacaktır. Bu nedenle bağlanma olayını çocuk yetiştirirken çok dikkatle ele almalı ve çocuklarımızı kendimize gereğinden fazla bağımlı hale getirmekten kaçınmalıyız.

İnsanlarda *ters damgalanma* konusu çok geniş ve bu kitabın konusuyla fazla ilişkili değil. Çok enteresan bir konu ve ilgilenmek isteyenler için Desmond Morris'in İnsanat *Bahçesi* adlı kitabını şiddetle tavsiye ederim. Ancak bebeksi özelliklerle ilgili olarak yazarın anlattığı bir konuyu da aktarmadan geçemeyeceğim.

İnsan yavrusunun bebeksi özelliklerini yukarıda belirttim: İnsan yavrusu zavallı; yuvarlak; sıcak; basık yüzlü; gözleri çok büyük ve ağlayan bir canlıdır. Aynı özelliklerin hayvan yavrularında da var olduğunu yine anlatmıştım. İşte bu özellikleri fazlasıyla taşıyan bir hayvan yavrusu da insanlara çok cazip gelebilir ve insanlar tarafından evlat edinilebilir. Bu her iki taraf için de bir nevi *ters damgalanmadır*. Özellikle çocukları olmayanlar ya da bekâr insanlar tarafından bu yavru gerçek bebeğin yerine konulur. Artık o hayvan yavrusu (şehir hayatında köpek, kedi, kuş gibi hayvanlara bu anlamda sık rastlarız) sahibi için kendi yavrusu; hayvan için de sahibi, annesi yerine geçer. Ters damgalanmanın etkisi hayvana aşırı düşkünlük şeklinde ortaya çıkar. Bu, başka insanlara tuhaf gelir. O hayvanlar için harcadıkları insanüstü çaba eleştirilir. Hayvanlara yardım etmek yerine muhtaç insanlara yardım etmesi önerilir. Bilinmeyen nokta, o insan için o hayvanın, kendi çocuğundan hiçbir farkı olmadığıdır. Bu hayvanlar kucakta taşınır, her yere götürülür, insan gibi kıyafet giydirilir. "Pamuk, annene gel yavrum!" şeklindeki hitap tarzları da bu eğilimin en üst düzey göstergesidir. Hayvan ölünce yas tutulur. İnsan gibi gömülür. Bu gibi etkiler ters damgalanmada sıkça görülür. Burada anlatmak istediğim, hayvanlarıyla ters damgalanan insanların ya da hayvanlarına çok bağlanan kişilerin hastalıklı bir ruh haline sahip oldukları gibi bir şey değildir. Burada anlatılmak istenilen, bu tür bir bağlanmanın psikolojik kökenleridir.

Burada en büyük problem, hayvanların çok hızlı bir şekilde büyümesi ve bebeksi özelliklerini yitirmesidir. Bu nedenle insanoğlu tuhaf çiftleştirmeler ve ayıklamalarla çocuksu hayvanlara ulaşmıştır. Köpeklerin hepsi kurt soyundan gelir. İri hayvanlardır ve çok çabuk büyüyerek bebeksi özelliklerini kaybetmektedirler. Bunun sonucunda hayvan ele avuca sığmayarak bebek halinden çıkar. İnsanoğlu, buna da bir çözüm bulmuştur. Çok uzun yıllardır yapılan çalışmalarla ve özel çiftleştirmelerle bazı köpeklerin kurt özellikleri ortadan kalkmış, yerini kalıcı bebeksi özellikler almıştır. Bunlara kucak köpeği denilir ve bebeksi özellikleriyle yaklaşık 10-12 yıl yaşarlar. Bu süre insan yavrusunun çocukluk süresine eşittir. Pekinuva, terier gibi minyatür köpeklerin büyümesi oldukça yavaştır. Pekinuva köpeğinin yetişkin hali bir insan yavrusu kadardır (3,5 kg). Suratı bebekleri andırır, bacakları kısacıktır. Göğüskafeslerinin daraltılmasıyla seslerinin bile çocuksu kalması sağlanmıştır. Böylece bu tür köpekler, hayatları boyunca çantada bir bebek gibi taşınabilir.



Pekinuva köpeği ve bebeksi özellikler.

Bu tür köpekleri olan insanlar o kadar çok zaman geçirirler ve bağlanırlar ki, köpeklerinin ölmesi onlar için çocuklarının ölmesi gibidir. Onlara yanı başlarında mezar yaptırırlar ve gerçek anlamda yas tutarlar.[52]



Seren Serengil ve köpekleri.

Sonuç olarak damgalanma, insanlarda ve hayvanlarda etkisini bir ömür boyu sürdürecek bir yaklaşımdır. Damgalanma ve ters damgalanmanın anlaşılması, beraberinde birçok davranışın daha anlaşılmasını sağlayacaktır.

Diğer Yüz Klişeleri

İnsanların, çevrelerindeki kişilerin görünümleriyle ilgili pek çok önyargıları vardır. Özellikle yaşlı insanların bu tür önyargıları çoktur ve günlük hayatta çok sık karşılaşılır. Çok uzun boylu insanların daha yavaş düşündükleri; bacak boyu vücuduna göre fazla kısa olan kişilerin çok cin fikirli ve sürekli kötülük peşinde oldukları önyargısı gibi pek çok örnek verilebilir.

İnsanlar uzun yıllardan beri, yüzün karakter ve kişilikle ilgili birçok bilgiyi açığa çıkardığına inanmaktadır. Buna batıda *fizyonomi*[53] adı verilirken, geleneksel kültür içerisinde *firaset* adıyla kullanılmıştır.[54]Fizyonomi, *Büyük Türkçe Sözlük*'e göre "Yüz çizgilerinin genel durumundan çıkan anlam" demektir. Firaset ise, "Terim anlamıyla, kişinin dış görünüşünden (fizyonomi) ahlaki durumunu anlamaya yarayan birtakım işaretlerle ilgilenen bilgi dalına verilen isimdir. Fizyonominin temelleri Antik Yunan'da Hipokrat ve Aristo'ya kadar dayanmaktadır.

"Ölmüş insanın yüz şeklini tasvir edişi, bugün de doktorlar tarafından Hipokrat maskesi olarak kullanılan Hipokrat'ın bu yöntemle hastalarına teşhis koyduğu, Aristo*'nun 'De Natura Animalium' isimli çalışmasında beden ve yüz yapısı ile insanın karakter özellikleri arasında bağlantı*

kurmaya çalıştığı, 15. ve 16. yüzyıllardan itibaren bu yöntemin kişilerin karakter özelliklerinin belirlenmesinde sıkı bir şekilde kullanılarak, doktorlar, din görevlileri, filozof ve hâkimlerin başvurdukları bir yöntem olduğu ve büyük toplumsal ilgi gördüğü; 17. yüzyılda engizisyon mahkemelerinin yüz ve beden yapısına göre *'gerçekliği' tespit etmeye çalıştıkları da bilinen bir gerçektir."*[55]

Aristo'nun yüz klişeleri arasında sayılabilecek ve bir kısmı insan ile hayvan davranışlarını kıyaslayarak ortaya çıkmış olan bazı tespitleri günümüzde kulağa son derece mantıksız gelse de, o zaman için inanılmış ve başkalarına öğretilmiştir. Bunların bazıları şöyle sıralanabilir:[56]

- Dudakları kalın ve üstdudağı baskın olan aptaldır. Bu eşek ve maymunu hatırlatır.
- Üstdudağı ve damağı öne doğru çıkan kavgacıdır. Bu köpeği hatırlatır.
- Burun deliklerinin kenarları kalın olan iyi kalplidir. Bu öküzü hatırlatır.
- Burun deliklerinin kenarları ince olan hırçındır. Bu köpeği hatırlatır.
- Burun delikleri yuvarlak olan alçakgönüllüdür. Bu aslanı hatırlatır.
- Yüzü büyük olan tembeldir. Bu eşeği hatırlatır.

Fizyonominin en önemli destekçisi, İsveçli fizyonomist ve din adamı J. C. Lavater'dir. Lavater'in kitabı (1783) döneminde çok popüler olmuş ve çeşitli dillerde bir düzineden fazla baskı yapmıştır.

Doğu'da ise Erzurumlu İbrahim Hakkı Efendi'nin *Marifetname*[57] isimli kitabı örnek olarak verilebilir. 18. yüzyılın önemli mutasavvıf ve bilim insanlarından biri olan Erzurumlu İbrahim Hakkı, *Marifetname* adlı eserinde fizyonomi, geleneksel kültür içerisindeki adıyla firasete dair önemli bilgiler ortaya koymuştur:

"İbrahim Hakkı'*ya göre hikmet ehli olanlar beden ve kişilik ilişkileri üzerine şunları söylemişlerdir: 'Boyu uzun olan güzel ve sade dil olur; boyu kısa olanın hilesi çoktur; saçı sert olan akıllı ve atılgan olur; saçı yumuşak olan budala ve arsız olur; saçı kara olan sabırlıdır; saçı az olan bilgili ve*

*nazik olur; başı küçük olanın aklı azdır; başı büyük olanın aklı çok olur; kula*ğı uzun olan cahil ve tembeldir; küçük kulaklı o*lan uğursuz, orta olan doğrudur; siyah gözlü olan itaatli, gök gözlü olan zeki, ela gözlü olan edip olur; burnu uzun olanın anlayışı kıttır, burnu kısa olan korkak olur.' "*[58]

Yukarıda anlatılan, bilimsellikten uzak klişe tabir edilebilecek olan yargılar bizleri bir noktaya götürür: İnsanlar yüzyıllar boyunca içinde bulundukları belirsizlik ortamında tutunacak belirgin bir şeyler istemişlerdir. Bu nedenle günlük yaşamda zihinlerindeki belirsizliği azaltmak ve hayat üzerinde bir nevi kontrol sağlamak için fizyonomiye tutunmuşlar ve bu düzmece prensiplere inanma ihtiyacı duymuşlardır. Klişe bir kez insan zihninde oluştuktan sonra hatırlanan her ayrıntı bu prensibi güçlendirir. (Beni soyan adamın tıpkı bir suçlu gibi kalın kaşları vardı!) Her uyuşmayan ayrıntı ise (seri katil Ted Bundy'nin bebek yüzlü olması gibi) göz ardı edilir.

33 *Molcho, S. (2007). Çocuk Beden Dili. İstanbul: Delta Yayınları, 20.*

34 *Lewis, D. (1978). The body language of children. USA: Souvenir Press, 48.*

35 *Eibl-Eibesfeldt, I (1971). Love and hate. The natural history of behavior patterns. New York: Holt, Rinehart and Winston, 20.*

36 *İngilizcesi: "Innate releasing mechanism (IRM)."*

37 *Maeda, J. (2011). Tasarım, Teknoloji, İş ve Yaşamda Başarı İçin Basitlik Kanunları. Çeviri: A. K. Bakkal. İstanbul: Media Cat Kitapları, 24.*

38 *Lewis, D. (1978). age., 49.*

39 *Jones, T. H., (2011). Human planet-Jungles-People of the trees. BBC/Discovery Channel France Television Co-Production, 15. dakika.*

40 *Eibl-Eibesfeldt, I (1971). age., 21.*

41 *Lewis, D. (1978). age., 50.*

42 *Fincher, D. (2008). The curious case of Benjamin Button. Hollywood filmi. Filmde Benjamin Button, yaşlı bir insan formunda dünyaya gelir ve terk edilir. Huzurevi bakıcısının elinde büyüyen Benjamin, aylar ve yıllar geçtikçe gençleşir ve en sonunda bir sperm parçasına dönüşerek ölür.*

43 *Morris, D. (1985). Çıplak Maymun. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 119.*

44 *Masip, J. vd. (2004). Facial appearance and impressions of credibility: The effects of facial babyishness and age on person perception. International Journal of Psychology, 2004, 39 (4), 276-289, 278.*

45 *Zebrowitz, L. A. (1997). Reading faces. Window to the soul? Boulder, CO: Westview Press ve Zebrowitz, L. A. vd. (2003). Trait impressions as overgeneralized responses to adaptively significant*

facial qualities: Evidence from connectionist modeling. Personality and Social Psychology Review, 7, 194-215.

46 *İngilizcesi: "Neoteny."*

47 *Masip, J. vd. (2004), age., 279.*

48 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 187.*

49 *Morris, D. (2008). İnsanat Bahçesi. Orijinal adı: The Human Zoo. İlk basım: 1985. Çev. Nuran Yavuz. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 171.*

50 *Morris, D. (2008). age., 172.*

51 *Morris, D. (2008). age., 179.*

52 *Bkz. http://www.pressturk.com/magazin/haber/35/tinye-mezar-yaptiracak.html adresinde Seren Serengil'in, Tiny (ufaklık) adını verdiği ve yanından hiç ayırmadığı köpeğinin ölmesi üzerine yaşadığı üzüntü anlatılmaktadır: "Daha önce Tiny'nin ölmesinden korktuğunu her fırsatta söyleyen ünlü sanatçı, üzüntüsünü şu sözlerle dile getirdi: 'Babamı kaybettiğimde, evlendiğimde, tatillerde Tiny hep yanımdaydı. O benim çocuğum gibiydi. Şimdi bu evde nasıl o olmadan kalacağım... Onu gömmek ne büyük acı...' "*

53 *İngilizcesi: "Physiognomy."*

54 *Çonoğlu, S. (2011). "Cumhuriyet Devri Türk Romanında Beden Yapısı, Bedensel Davranışlar ve Kişilik İlişkileri Üzerine Bir Çözümleme." Turkish Studies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic Volume 6/4 Fall 2011, p. 475-496, TURKEY. http://turkoloji.cu.edu.tr/YENI%20TURK%20EDEBIYATI/sc_cumhuriyet_roman/sc_cumhuriyet_roman.htm#bookmark0 web sayfasından 28.01.2012 tarihinde erişilmiştir.*

55 *Çonoğlu, S. (2011). age.*

56 *Erdem, O. (2010). Yüz Okuma. İstanbul: Yakamoz Yayınları, 93.*

57 *Erzurumlu İbrahim Hakkı (2001). Marifetname (Çev. M. Fuat Başar), İstanbul: Âlem Yayıncılık.*

58 *Erzurumlu İbrahim Hakkı 2001'den aktaran Çonoğlu, 2011.*

4. BÖLÜM

ÇEVRE VE İLETİŞİM ORTAMINA ETKİSİ

Bazı mağazalar vardır, kendinizi oraya ait hissetmezsiniz. Örneğin çok pahalı, bütçenizin elvermeyeceği bir yerdir. Duvarlar, avizeler, raflar üzerinize üzerinize gelir. Kırılacakmış gibi duran kibirli ve ilgisiz satıcılar, sanki dekorun parçası gibi durur. Mağaza, üzerinize bol gelen emanet bir ceket gibi size yabancıdır. Boğulacak gibi olursunuz ve kendinizi dışarı zor atarsınız.

Yukarıdaki gibi bir pozisyonda muhtemelen kalmışlığınız vardır. Üstelik büyük bir ihtimalle bu durum, bir amaç dahilinde yaratılmış ve istenilen etkiyi vermiştir. Mağaza, bilinen çok pahalı bir markaya aittir ve belli olan müşteri potansiyelini bozmak istemez. Statüsü yüksek olan insanlar, bu statülerini korumak ve kendilerinden düşük statüde olanlarla paylaşmak istemezler. Bu nedenle mağaza yöneticilerine düşen, hedef kitlesindekiler kadar zengin ve statülü olmayanları mağazadan uzak tutmaktır. Bunu sözel bir tarzda iletmek problem yaratabilir. O zaman sözsüz mesajlar devreye girer. Size öyle bir ortam hazırlanır, alacağınız hizmete karşılık öyle maliyetler çıkartılır ki yüzünüze tokat gibi çarpar ve "Ben ne ettim de buralara düştüm!" der, neredeyse özür dileyip çıkarsınız. Çevresel etki görevini yapmış, tek kelime etmeden size derdini anlatmıştır.

Julia Roberts ile Richard Gere'nin birlikte rol aldıkları *Pretty Woman*[59] adlı filmi pek çok kişi hatırlar. Julia Roberts filmde bir hayat kadınını oynamaktadır ve meslek icra ettiği basit kıyafetlerle, zenginlerin oturduğu

Beverly Hills’teki bir mağazaya girer. Mağazadaki her şey ona yabancıdır ve o mağazaya ait olmadığı mesajını verir. Kadın bu mesajı anlamaz ve ısrarla alışveriş yapmak ister. Sözlü mesajları da anlamak istemeyince mağaza görevlisi kadınlar Roberts’i kabaca oradan uzaklaştırırlar. Çevresel mesajlar, çoğunlukla son derece açıktır. Fakat bu mesajı anlayıp anlamamak kişinin kendisine kalmıştır.



Julia Roberts - Pretty Woman filmi.

Çevrenin iletişim üzerine etkisi iki şekilde gerçekleşir: Birincisi iletişimin gerçekleştiği çevrenin, devam eden iletişim sürecine olan etkisidir. Bu etki isteyerek ya da istemeden gerçekleşir. Kadınların içki içenlere arkadaşlık ederek, içki tüketimini artırmaya çalıştıkları, gece kulübü ya da pavyon olarak adlandırılan mekânlar vardır. Bu kadınlara “consume” (tüketim) fiilinden türetilerek “konsomatris” adı verilir. Bu gibi mekânların ortamı her zaman son derece loş, neredeyse karanlıktır ve renkli ışıklarla doludur. Yerler ve duvarlar genellikle sesi yalıtacak ve sıcak bir ortamı yaratacak şekilde halı vb. maddelerle kaplıdır. Karanlık ve loş ortamlarda insanların birbirlerine daha fazla yaklaşma eğilimi gösterdiği tespit edilmiş bir gerçektir ve bunu işletmeciler çok iyi bilir. Bu tür ortamlarda insanlar daha rahat hareket eder, daha uzun kalırlar ve tüketim artar. Ortamdan alınan cesaretle diyalog daha rahat kurulur, daha uzun süre sohbet edilebilir. Bu sayede erkekler, ilk defa tanıştıkları kadınlarla samimi olabilir ve kadınlar tarafından alkol tüketmeye ikna edilirler. Ara sıra denetim yapılması için floresan lambalar açıldığında, bir anda ortamın büyüsü bozulur, gerçek mekân ortaya çıkar ve herkes birbirinden uzaklaşır.

Bilinen bir örnektir ama tekrar edelim. Özel ya da devlet sektöründeki yöneticiler, statüleri ve seviyeleri arttıkça odalarını değiştirirler. Statü

büyüdükçe oda büyür ve bulunduğu kat yükselir. Örneğin alt seviyelerde, şef seviyesindeki bir yöneticinin odası, girişte küçük bir camlı bölmeden oluşur. Kapısı açıktır ya da yoktur. Kişiler buraya rahatça girebildiğini hisseder ve teklifsizce dalar. Oda ve masa küçüktür, müşteri kendisini burada büyük hisseder. Bu, diyetisyenlerin kilo vermek isteyenlere küçük tabak kullanmalarını tavsiye etmeleriyle aynı mekanizmaya sahiptir. Büyük tabaklarda yemek göze az görünür. Aynı miktar yemek, küçük tabakta insanın gözüne fazla görünür ve gözü doyar. Benzer şekilde, küçük bir oda, müşteri üzerinde aynı etkiyi yaratır. Şefle konuşurken kendini fazla zorlamaz, aklına geldiği gibi konuşur. Duruma göre kavga dahi edebilir. Masaya istediği kadar yaklaşabilir; kocaman koltuklarla ve sehpalarla bir set örülmemiştir. Otoriteye ne kadar yaklaşabilirseniz, otoritenin gücü o oranda azalır.

Yöneticinin seviyesi arttıkça, odasına ulaşmak için merdiven çıkmak ya da asansöre binmek gerekir. Mesafe artıkça endişe de artar. Bazı yöneticilerin aşılması gereken sekreterleri vardır. Bazıları için özel kalem müdürünü ayrı, sekreterini ayrı aşmak gerekir. Her aşılan engel ve kapı, her çıkılan kat gerginliği artırır, kişiyi dış dünyadan uzaklaştırır. Yöneticiyle görüşmek için iyi bir sebebi olması gerektiğini hissettirir. Rahatsız bekleme odalarında bir süre bekletilir, gerginliği artar. Bekleme süresi uzadıkça "Allah beni kahretsin, ne işim vardı burada?" diye düşünmeye kadar iş uzar. Askerlik yapanlar bilir. Komutan odalarının girişinde boy aynası vardır ve üzerinde "Kıyafetini düzelt!" yazar. Bu yazıyla, ayna kişilerde yine gerginlik yaratır. Mesaj çok açıktır: "Kılık kıyafetin düzgün değilse yanıma gelme!" Net bir emirdir. Bu tür engeller ve talimatlar, odaya girecek kişiler üzerinde doğrudan baskı yaratır. Oda kocamandır, odaya giren ise içerisinde kendisini küçücük hisseder. Yönetici kocaman bir masanın ardında, arkalığı yüksek deri bir koltukta, son derece heybetli görünmektedir. Misafir koltuğu masaya uzaktır. Ulaşılması zordur. Kıymetli cam eşyalarla dekore edilmiştir ve kişi bunları kazara kırmaktan korkar. Bu faktörlerin tamamının kişiler ve iletişim üzerinde amaçlanan ve çoğunlukla amacına ulaşan etkileri vardır. Odanın sahibi her zaman 1-0 öndedir. Odanın yarattığı küçüklük etkisi öyle bir yerleşir ki insanın üzerine, bu etki tüm diyaloğun yönünü değiştirir. Yönetici, personeliyle masanın ardından görüşürken, misafirlerini misafir koltuklarında ağırlar. Masa ardında görüşmek otoriteyi temsil

ederken, böyle bir etkinin arzu edilmediği misafir görüşmelerinde koltuklar tercih edilir.

Örnek Olay: Bir gün, üst düzey bir amirim beni denetlemeye geldi. Gelir gelmez emir verdi ve masamın üzerinde ne varsa hepsini kaldırttı. Bana ait hiçbir şahsi eşya kalmadı. Sonra çantasından klasörler çıkarmaya başladı. Klasör ve kitaplar bitmek bilmiyordu. Hepsini domino taşı gibi kocaman masanın üzerine dizdi ve masanın üzerinde boş bir yer yoktu. Ancak denetleme esnasında klasörlerden sadece birisini açarak içerisindeki soruları sordu. Belki bir tane daha klasör açmıştır ama sadece o kadar. Peki, neden bu kadar zahmete girmişti?

Aslında yöneticimin bunu yaparken iki amacı vardı. Bir tanesi, kendisini iyi hissetmesi içindi. Kendisi okumayı çok seven ve öğrenmeyi amaç haline getirmiş bir kişiydi. Klasörler, kendisi tarafından özenle hazırlatılmış, standart hale getirilmiş evraktan oluşuyordu. Bu nedenle kendisini dokümanlarından oluşan bir duvarın arkasında daha iyi hissediyordu. Denetlemeye daha fazla yoğunlaşıyor ve daha rahat yükleniyordu.

Bir diğer amacı ise bana mesaj vermekti. Normal olarak bir sürü kitap ve dokümanın benim gözümü yıldırmasını ve çekinmemi istiyordu. Böylece gerçekten konuya hâkim olup olmadığımı, soracağı sorulara hazırlık derecemi görmek istiyordu. Oluşturduğu ortamla bana, kendisinin konulara çok hazır olduğunu ve zorlama niyetini anlatmak istiyordu.

Çevrenin iletişim üzerine bir diğer etkisi ise doğrudan verdiği mesajlardır. Verilen mesajların bazıları isteyerek verilir, bazıları ise kendiliğinden gerçekleşir. Örneğin Ankara'daki MİT Müsteşarlığı'nın ya da Genelkurmay Başkanlığı'nın heybetli giriş nizamiyeleri, güçlü bir organizasyonun varlığını belirtmektedir. Askeri üslerin çevre emniyet sistemleri, bariyerleri, zırhlı araçları ve teçhizatlı nöbetçileri, saldırı niyetinde olanları caydırmaya yöneliktir. Bu mesajlar titizlikle seçilerek verilirler. Bir de farkında olmadan verilen mesajlar vardır. Daha önce belirttiğim gibi, sözsüz iletişim çoğunlukla farkında olmayan bir kaynak ile çoğunlukla farkında olan bir alıcıdan oluşur. Bu bağlamda biz farkında olmasak da çevre düzenlememizle etrafımıza mesajlar veririz. Örneğin bir işyerine denetleme amacıyla gelen bir amir, etrafı düzensiz görürse, denetlenen yerin yöneticisinin denetlemeyi umursamadığı, denetleyene ve işine önem vermediği mesajlarını alabilir. Bunun sonucu kötü bir denetleme sonucu olarak gelebilir.

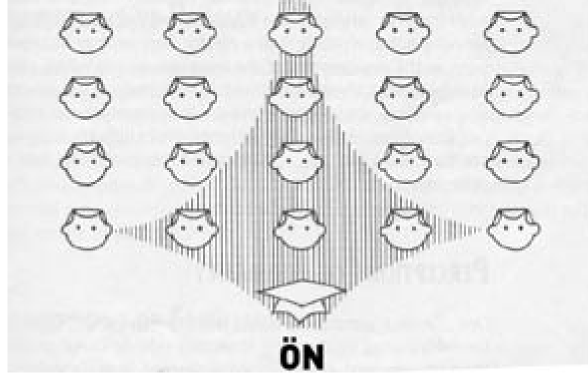
Misafirliğe giden kadınlar da benzer mesajlar almaya eğilimlidir. Gittikleri evin hanımı eğer ortalığı yeterince toplamamışsa, yeterli hazırlık yapmamışsa misafirlerini önemsemediği sonucu çıkarılır ki sonu küskünlüğe ve acımasız misillemelere varan yaptırımlara kadar gidebilir.

Çevre İletişimine Bir Örnek Dershane Yerleşimi

Dershaneler, çevre iletişimini değerlendirmek bakımından kıymetli örneklerdendir. Hepimiz uzun yıllarımızı okulların ve benzeri yerlerin dershanelerinde, yani dersliklerinde geçiririz. Dershaneler, okulun imkânlarıyla da bağıntılı olarak çok çeşitlilik gösterir. Kimisi büyüktür, kimi küçük; kalabalık olanlar; sakin sınıflar; gürültülü sınıflar. Örnekler çoğaltılabilir. Bunların her birinin öğrenime etkisi farklı farklıdır. Bunu çok okul değiştirmiş olanlar daha iyi anlayacaktır.

Dershane yerleşiminin öğrenci ve öğretmen davranışlarına olan etkisi uzun yıllar boyunca incelenmiş ve çok ilginç sonuçlar elde edilmiştir.[60] Bu çalışmalar, birbirinden çok farklı birçok dershanede yürütmüştür. Elde edilen sonuçlara göre:

1. Öğrenme ortamını sevmeyen öğrenciler ve öğretmenler, bu ortamdan kaçınmaya ya da değiştirmeye çalışırlar.
2. Genel olarak sınıf mevcudu arttıkça derse katılım azalmaktadır. Benzer şekilde, sınıf küçüldükçe öğrencilerin katılım süresi uzamaktadır.
3. Büyük dershanelerde öğrencilerin derse katılımları, tartışılan fikrin kendisi üzerinde yorum yapmaktan çok, duyulmayan sözlerin anlaşılması ya da tekrarlanması üzerine olmaktadır.
4. Katılım, öğretmenin gözünün önünde ve görüş mesafesinde sıklıkla gerçekleşmektedir. Katılımın yoğun görüldüğü merkezi bir alan vardır. Bu alan eğer öğretmen ortada dikilirse bu şekilde oluşmaktadır. Derse katılmaya eğilimli öğrenciler, oturacakları yerleri seçme sansı verilirse bu katılım merkezini; katılımı az olan öğrenciler ise bu alanın dışını tercih etmektedirler. Zaten bunu bilen öğretmenler genellikle derse katılmayan ve başka işlerle ilgilenen öğrencileri bu alana çekmeye çalışırlar. Yani bu gerçek tüm öğrenciler ve öğretmenler tarafından bilinir.
5. Araştırmalar vasat ve derse katılımı düşük olan öğrencilerin bahsi geçen katılım alanına yerleştirildiklerinde vasat öğrencilerde katılım bakımından artış görüldüğünü ancak katılımı düşük olan öğrencileri fazla etkilemediğini göstermiştir.



Dershane yerleşimi.

İpucu: Hepimiz biliriz, öğretmenler genellikle arka köşelerde oturan öğrencilerin dersi dinlemediklerinden ve kaynattıklarından şikâyetçidirler. Bu önyargı haksız değildir, öğretim hayatını sınıfın arka sağ köşesinde tamamlayan bir öğrenci olarak söylüyorum bunu. Dersi dinlemeyen bir öğrenci tespit ettiğinizde, ön sıralara oturtmaya devam edin, öğrencinin ilgisinin otomatikman arttığını göreceksiniz.

Çevre Algımız

Çevremizdeki şeyler sınırsızdır. Eşyalar, ofisler, binalar ve daha birçok yapı ve olgu sayılabilir. Bu çeşitliliğe rağmen çevresel faktörler benzer boyutlar altında değerlendirilebilir. Bu şekilde, çevreye verdiğimiz mesajları daha belirgin ve bilinçli bir şekilde iletebiliriz. Aşağıdaki altı boyut çevresel algımızın merkezindedir:[61]

Resmiyet Algıları

Çevre öğeleri resmi ya da teklifsiz olarak değerlendirilebilir. Bir ofis fazlasıyla resmi bir yer olabilirken, aynı ofiste kuruluş yıldönümü partisi son derece rahat bir ortamda gerçekleşebilir. Genel olarak ağır mobilyalar, koyu renkler, ağır perdeler, girişteki kapıcının ya da güvenlikçinin kıyafeti, duvarlardaki resimler (örneğin Atatürk portreleri) resmiyet algımızı etkiler. Çalışma odalarındaki değişik şahsi eşyalar, örneğin biblolar, resimler, küçük oyuncaklar, ortamı daha teklifsiz bir hale getirebilir. Akıldan çıkarılmaması gereken nokta, resmiyetin artışıyla iletişim davranışının daha rahatsız, yapay, çekinceli ve şekilci olacağıdır. Resmi ortamlarda ses tonuna dikkat edilir; daha sakin gülünür ya da hiç gülünmez; hitaplar ciddileşir ve dolayısıyla iletişim doğal formunu kaybeder. Bu etki çoğunlukla istenen bir

durumdur. Filmlerde bilinen bir klişedir: Adam öfkelendiği birine haddini bildirmek için hışımla işyerini basar ama ortamın ağırlığı nedeniyle ezilir, sakinleşir ve söylemek istediklerini söyleyemeden oradan ayrılır.

İpucu: İşadamları, kiminle hangi ortamda konuşulacağını çok iyi bilirler. İş yapacakları kişilerle daha rahat iletişim kurabilmek için buna uygun, resmiyetten uzak mekânlar seçerler. Örneğin teknede yenilen bir yemek, birçok formaliteyi kolayca aşarak daha rahat görüşmeyi sağlar. Siz de bu taktikleri deneyebilirsiniz. Eşinizle ya da çocuklarınızla yaşadığınız bir sorunu evde konuşmaktansa değişik ve rahat bir mekânda konuşmak, çok daha kolay iletişim kurmanızı sağlayacaktır.

Sıcaklık Algıları

Psikolojik olarak sıcak hissettiğimiz yerler, bizlerin orada daha fazla kalmasına, rahatlamasına ve daha rahat hissetmesine sebep olur. Bu sıcaklık bina yapısı, ışık, duvar boyası ya da kâğıdı, halı kaplı olması, mobilyaların döşemesi, koltukların yumuşaklığı gibi birçok faktörün bir araya gelmesinden oluşur. Ev ortamımız genel olarak bize sıcak gelirken, tartışmaların ve huzursuzlukların yoğun olduğu bir dönemde bu algı değişebilir. İnsanın evde durası gelmez, kendisini durmadan dışarı atar. Demek ki, sıcaklık algısı, fiziksel olduğu kadar psikolojik de olabilir.

Mahremiyet Algıları

Kapalı çevreler daha fazla mahremiyet hissi uyandırır, özellikle az sayıda kişi olması durumunda, bu his artar. Loş ışık ve dekor da mahremiyet hissini artırır. Gece kulüplerinde “loca” tabir edilen ayrılmış bölmeler vardır. Buradaki etraftan yalıtılmış ortamda erkekler kendilerini daha rahat hissederler ve daha uzun kalmak suretiyle harcamalarını artırırlar.

Kimi erkekler umumi tuvaletlerde pisuvarları asla kullanamazlar. Birisi yanlarına geldiğinde, huzursuz olurlar. Bu tipler kabinleri tercih ederler. Etraflarındaki kapalı alan, suni bir mahremiyet duygusu yaratır ve rahatlamalarını sağlar.

Ergenlerde mahremiyet algısı son derece önemlidir. Kişiliği oluşmaya başlayan ergen, odasının kapısını kapalı tutar, girilmesini engellemek için kendince önlemler alır. Çekmecelerini kilitler. Genç aslanın ailesinden ayrılarak kendi bölgesini oluşturmasıyla benzer bir çabadır bu. Bu sayede kendisini daha rahat hisseder. Aileler ise bu mahremiyetten rahatsız olur.

Bazıları, gencin kapıyı kapatmasına izin vermez ve odada fazla zaman geçirince kızarlar. O zaman da ergen ve aile arasında çatışma sıkça rastlanır ya da ergen çekingense daha da içine kapanık bir hal alabilir. Ailelerin haklı kaygılarla başvurdukları bu çabaları, ergenlerin fazla dikkatini çekmeyecek ve mahremiyet algılarına zarar vermeyecek şekilde göstermeleri birtakım problemleri önlemekte oldukça faydalı olacaktır.



Genç odaları, mahremiyetin bir parçasıdır.

Aşinalık Algıları

Yeni bir kişiyle tanıştığımızda ya da aşina olmadığımız bir çevreye girdiğimizde çoğunlukla tedirgin ve dikkatli davranırız. Örneğin, bir restorana ya da bara ilk defa girdiğimizde fark ettirmeden etrafımızı süzer ve ortamı tanımaya çalışırız. Yeni bir mekânın bizim henüz bilmediğimiz birçok ritüeli vardır, bu nedenle hızlı hareket etmemeye çalışırız. Bize tanıdık gelen yerlerde kendimizi çok daha rahat hissederiz, bu nedenle bu tür yerlere gitmeyi tercih ederiz. Yeni bir okula ya da işe başlayan bir kişi, yemekhanenin ya da lavaboların yerini bile tam olarak bilmez. Bu nedenle hep tedirgindir. Sık sık yerleri karıştırır. Kimi insanlarda bu konu çok daha rahatsızlık verirken, kimileri daha rahat atlatır. Bulunulan yere aşinalık arttıkça, üzerindeki çekingenlik de azalır ve daha rahat iletişim kurulmaya başlanır.

Her yaz aynı otele ya da pansiyona tatile gelen insanlar vardır. Onların üzerindeki rahatlık duygusu çok bariz bir şekilde belli olur. Önüne geleni selamlar, nereden ne alınıp yenir bilir. İlk defa gelenler ise yanlışlık yapacakları korkusuyla ilk günler yeterince eğlenemezler bile. Bir ortama

aşina olmak, yani oranın tanıdık gelmesi, zaman alan bir süreçtir. Bazı insanlar, ortama daha çabuk ayak uydurur ya da uyum sağlarlar; bazıları daha geç. Ortama ne kadar çok aşina olunursa, orada o kadar rahat hareket edilir.

Görme özürlü insanlar için aşinalık çok daha önemlidir. Onlar, evlerinde ya da kendilerine tanıdık gelen bir yerde, her eşyanın yerini hafızalarına almışlardır. Evin içerisinde, gören bir insan kadar rahat hareket ederler. Ancak yeni bir ortama girmeleri, onların gören kişilerden daha fazla huzursuz olmalarına yol açar.

Uzaklık Algıları

Uzaklık-yakınlık algıları duruma ve kişilere göre çok fazla değişiklik gösterebilir. Örneğin insanların çok fazla yürümek zorunda kaldığı kırsal bölgelerde yaşayan kişiler için bir yerin yakınlığı, her yere toplu taşımayla giden büyükşehir insanlarıyla aynı olmayabilir. Çalıştığım yerlerde, özellikle Türkiye'nin doğusunda, arazide bir yere yürüyerek gitmek zorunda kaldığımda, varış noktasına ne kadar kaldığını yanımdaki yöre insanlarına sorardım. Onlar da genellikle, "Ya şurası işte, çok az kaldı, tepeyi aşınca, bir sigara içimi mesafe..." şeklinde betimlemelerle yakınlığı ifade ederlerdi. Fakat nedense onların anlatımlarından edindiğimiz yakınlık hissi gerçekle hiç uyuşmaz, çok uzun mesafeler yürümek zorunda kalırdık.

Eğer varacağınız nokta, keyif alacağınız bir yerse, yol bir türlü bitmek bilmez. Sabırsızlanırsınız. Eğer o nokta artık sizin için bir şey ifade etmiyorsa, tam tersi duygular yaşarsınız. Yol çok kısadır ve bitivermiştir işte.

İletişimin mesafe algısı, kişiler arası iletişimle ilgilidir. Bazen sevdiğiniz bir kişiyle yan yana otururken aslında aranızda çok uzun mesafeler olabilir. Kırgınlıklar arttıkça mesafeler de fazla gelir insana. Soğuk konuşmaları hissedince "Neden bana karşı böyle mesafelisin?" diye sorgularız.

Alan daraldıkça (asansör, bekleme odası vs. gibi) tanımadığımız kişilerle aramıza daha fazla mesafe koymaya çalışırız. Özellikle küçük asansörlerde karşılaşılan yabancılar bu etkiyi yaratır, asansörün duvarına sırtımızı yapıştırmaya kadar gider.

Zaman Algıları

İnsanlar uzayda olduğu kadar zamanda da yaşar.[62] Çevre de zamana bağlıdır ve zamanın organizasyonu insan davranışına da etki eder. Zaman, iletişimsel çevrenin bir parçasıdır. Başlangıçta zaman gibi elle tutulamayan bir kavramın masa, duvar, sandalye, hava durumu gibi şeylerle aynı grupta değerlendirilmesi garip gelse de, zamana çoğunlukla dokunulabilir bir şey muamelesi yapılır. Zaman bölünür, beklenir, tasarruf edilir vs. Dahası eşyalara çoğunlukla zamansal nitelikler ekleriz, bir sandalye ebediyen orada duruyormuş gibi örneğin.

İnsanların bulundukları ortama ve kişilere göre zaman algıları değişiklik gösterir. Okulu sevmeyen bir genç için ders saatleri çok uzunmuş gibi gelirken, aynı genç eğer sevdiği arkadaşlarıyla birlikte örneğin maç izliyorsa zaman “su gibi akıp gidebilir.” Çalışırken zaman daha hızlı geçerken tatil günleri çok daha yavaş ilerleyebilir. Oysaki zaman hiçbir şekilde değişmez, fark yalnızca bizim algılamamızla ilişkilidir. Sevdiğimiz bir kişiyle yenilen bir akşam yemeğinde zaman yetmez olurken, sıkıcı bir iş yemeği uzar gider. Oysa toplamda aynı süre geçmiştir ancak algılanan zaman son derece farklıdır.

Bazı durumlarda, iletişim zamanları uzatılarak belli bir etki yaratılmaya çalışılır. İfade alırken, sorgulamacı bilinçli bir şekilde uzun bekleme süreleri verir. Bu beklemelerde konuşmaz ve sorgulananın gözlerinin içine bakar. Stresli bir ortamda geçirilen sessiz süreler, normalde olduğundan daha uzun gelir insana. Zaman geçmek bilmez ve sorgulanan kimi zaman bu stresli ortamı kırmak için kendisini bir şeyler söylemek zorunda hisseder. Bu söylenenlerden gerekli ipuçlarını yakalamak, sorgulayana kalmıştır.

Sinemada da bunu hissedersiniz, daha doğrusu yönetmen bu hissi yaşatmak ister. Nuri Bilge Ceylan’ın *Kasaba* adlı filminin başlarında bir sınıf sahnesi vardır. Köy okulundaki bir sınıfta, öğretmen arkası dönük ders anlatırken, çocuklar bir kuş tüyünü havada tutmak isterler. Her zaman olduğu gibi, şiirsel ve fotoğraf dolu görüntüler eşlik etse de sahne oldukça uzun ve sıkıcı gelir insana. Yönetmen, küçük yerlerde zamanın nasıl geçmediğini anlatıverir bir çırpıda. Küçük yerlerde zamanın verdiği bir tek mesaj vardır: S*abır*. Oysa büyükşehirler hareketlidir, koşturmayla geçer. Onların verdiği mesaj ise daha farklıdır: *Koş*.

İnsanların zaman algısı, kültürlere göre de değişiklik gösterir. Her kültürün değişik yaşam tarzı ve ritmi vardır. Bunların uyumsuzluğu, sonuçta iletişimin tamamen olanaksız kılınmasına yol açabilir. İsviçreliler belirli bir zaman dilimini sessizlik ve uyku zamanı olarak değerlendirirken, güneyli İtalyanlar aynı zaman dilimini gürültülü ve şamatayla geçirecekleri bir zaman dilimi olarak alırlar.[63] Kaldı ki Türkiye'nin kuzeyinde yaşayan insanlar daha seri ve aceleci kişilikleri ve yaşam tarzlarıyla göze çarparken; ülkenin güneyindeki sıcak iklimin insanları çok daha yavaş ve hayatı ağırdan alan kimselerdir. Zamanı böylesine farklı algılayan iki kültür bu nedenle iletişimde de ciddi problemler yaşayacaklardır. Ortaya çıkan bir acil durum, her iki kültürde farklı bir etki yaratabilir.

Büyülü Bir Dünya – Kişisel Alan Faktörü

Atalarımız milyonlarca yıl önce küçük aileler halinde birbirlerinden bağımsız olarak yaşıyorlardı.[64]Uçsuz bucaksız dünyada sayıları, bugünküyle karşılaştırıldığında oldukça azdı; birbirlerini rahatsız etmeden özgürce geziyorlar ve avlanıyorlardı. Karşılaştırıldığında Afrika'da yaşayan bir aslandan farklı değillerdi. Tabiatta bir erkek aslan günde yaklaşık otuz kilometre alanı dolaşır ve bölgesine yabancıları sokmaz. İnsanın da durumu aynen böyleydi. Kendi özel alanı içerisinde, kendisini gayet iyi hissediyordu.

Ancak insan adlı *çıplak maymunu* aslandan ayıran önemli bir özellik vardı: Aslana göre çok daha fazla olan işbirliği duygusu. İnsanın doğasında olan işbirliği ve birlikte yaşama içgüdüsü, türü birbirine yaklaştırdı. Devamında kabileler kuruldu. Erkekler birlikte avlanmaya gittiler. Uzak uzak mesafelerde yepyeni avlanma yöntemleri geliştirdiler ve kendilerinden katbekat büyük vahşi hayvanları yiyerek beslendiler. Av etlerini kabilelerine taşıyarak kadınlarını ve çocuklarını beslediler. Bu ilişki diğer hayvanlarda sık görülmeyen tekeşliliğe ve bağlılığa neden oldu. Çocuklarını uzun süre yanlarında tutarak büyüttüler, kendilerini de vahşi hayvanlardan ve doğa olaylarından korumayı öğrendiler. Bu sayede yaşam süreleri uzadı ve çoğaldılar. Kabileler yetmeyince kendilerine *süper kabileler* kurdular ve bildiğimiz anlamda modern şehirler oluşmaya başladı. Şehirler gün geçtikçe büyüdü ve müthiş bir şekilde kalabalıklaştı. İnsanın etrafındaki kişisel alanı

ise her kalabalıklaşmadan sonra biraz daha daraldı. Böylece günümüz dünyasına ulaştık. Kalabalık, tıklım tıklım, dar alanlarda yaşayan dünyamıza.

İnsanların etrafında hayali, görünmeyen, ancak herkesin az ya da çok farkında olduğu ve çoğunlukla saygı gösterdiği bir alan vardır. Buna hayali bir hava boşluğu da diyebiliriz. Ülkeleri çeviren denizlerin, ülkenin kara parçasına komşu belli bir kısmının kıta sahanlığı sayılması ve ülke toprağı kabul edilmesine benzer bir şekilde, insanların etrafındaki alan da kişinin bedenine dahil sayılır. Buna kişisel alan adı verilir. İnsanlar, kişisel alanlarını bedenlerinin bir parçası olarak görürler ve bu alana olan ihlal ve tecavüzler, çok basit bir ters bakıştan şiddet olaylarına kadar varan bir yelpazede tepki görür.

Alan kullanımıyla ilgili araştırmalar, öncelikle hayvanlar üzerinde yapılan gözlemler ve deneylerle başlamıştır. Bunlardan, İsveçli hayvan biyoloğu Heini Hediger'in çalışmaları ön plana çıkar. Hayvanat bahçelerinde yaptığı çalışmalar sonucunda, Hediger hayvanları temas ve temassız hayvanlar olarak iki grupta inceler.[65] Buna göre bazı hayvanlar birbirlerine yakın yaşamayı tercih ederler; yarasalar, denizayıları, hipopotamlar, domuzlar, muhabbet kuşları ve kirpiler gibi. Temassız hayvanlar arasında da atlar, köpekler, kediler, fareler, misk fareleri, şahinler ve martılar sayılabilir. Hangi hayvanın neye göre temaslı ya da temassız yaşamayı tercih ettiğine dair bir kural yoktur görüldüğü gibi. Buna göre, bazı hayvanlar temaslı olduğundan, birbirleriyle daha fazla iç içedirler ve büyük bir olasılıkla kişisel alan yaklaşımları temassız hayvanlara göre farklıdır. Temassız hayvanlar kalabalık durumunda, kişisel alanları daraldığında, temaslı hayvanlara göre daha fazla strese girebilirler. Buradan hareketle, hayvanların kişisel mesafelerini dört bölümde inceler:

Bunlardan ilki kaçma mesafesidir. Hayvan, bir insanın ya da potansiyel bir düşmanın yaklaşmasına belli bir mesafeye kadar izin verecektir. O mesafeden sonra kaçıp oradan uzaklaşacaktır. Bu mesafe, hayvandan hayvana değişir. Hayvanın cüssesi büyüdükçe, kaçma mesafesi de uzar. Bir antilop için bu mesafe yaklaşık 500 metreyken, bir kertenkele için 15 santim kadardır. İnsanlar da her ne kadar kendi kendini evcilleştirmiş bir tür olsa da, evcilliği bir yere kadardır. Belli tip şizofrenilerde, benzer

davranışlar gözlenir. Bu tür kişilere fazla yaklaşıldığında panikledikleri ve aynı şekilde kaçtıkları gözlenir.

Bir diğer mesafe, kritik mesafedir. Kaçma mesafesi ile savaşma mesafesini ayıran kritik eşiktir. Hayvanat bahçesindeki bir aslana bir adam yaklaşırsa, aslan belli bir mesafeye kadar kaçar. Eğer adam yaklaşmaya devam eder ve aslanın kritik mesafesini de işgal ederse, hayvanın saldırmaktan başka bir çaresi kalmaz. Hediger'e göre kritik mesafe öylesine kesindir ki, santimetrelerle bile ölçülebilir.

Üçüncüsü, kişisel mesafedir. Bu, temassız hayvanların kendileri ve birlikte yaşadıkları türdeşleri arasında sabit tuttukları mesafedir ve görünmez bir baloncuk gibidir. Kişisel mesafenin hayvanlar arasındaki sosyal organizasyonla da çok fazla ilgisi vardır. Baskın hayvanlar etrafındaki balonu daha geniş tutarken, düşük statülü hayvanlar daha azına razı olur, hatta kendi alanlarından taviz verirler.

Son mesafe ise, sosyal mesafedir. Grup halinde yaşayan hayvanların, çeşitli tehlikelere karşı savunmasız olabilecekleri sınırları her hayvan için belli bir mesafedir. Hayvanların birbirinin sesini duyabildiği, kokusunu alabildiği alan kadardır.

Hayvanlar için kişisel mesafeler hayati öneme sahiptir. Her hayvanın minimal bir alanı savunması gerekir. Bu alan azaldığında ya da uzun sürelerde işgal edildiğinde, hayvanlarda yoğun stres görülür. Hayvanat bahçelerinde bu çok belirgindir. Benzer şekilde, arazide belli bir türün sayısı çok fazla arttığında, hayvanlarda birtakım biyolojik reaksiyonlar ve rahatsızlıklar görülür. Hayvanların bir kısmı strese bağlı olarak ölür ve sayı normal seviyede korunur. Amerika'da, James Adası'nda başlangıçta yerleştirilerek çoğaltılan geyiklerden sadece beşinde bu durum gözlenmiştir.[66] Yıllar içerisinde sayıları artmış ve bu kalabalıktan dolayı kanlarında adrenalin salgısı anormal derecede artmıştır. Bu artış hayvanlarda kilo kaybına ve ölümlere neden olmuştur. Hayvanlar çok sık strese girdiklerinde, bu stresle baş edebilmek için adrenalin salgılamaktadır ve bu da hayvanların yaşamına zarar vermektedir.

Kişisel mesafeler alanında öncü kabul edilen çalışmalarından birinde ise, fareler kullanılmıştır. Bu deney için, birbiriyle bağlantılı dört bölgeye yoğun miktarda fare yerleştirmiştir. Bu ortama yerleştirilen fareler, gözlenmeye başlanmıştır. Tüm fareler toplu halde bir karmaşa içerisinde hareket

ederlerken, aralarından çıkan baskın bir erkek fare, kısa sürede bölümlerden birine egemen olmuş ve diğer erkekleri bölümden kovmuştur. Doğal olarak, bu bölümde, diğerlerine göre daha az sayıda fare kalmıştır. Dahası, bu bölüme yeniden girmelerini engellemek için, baskın erkek bölümün girişinde uyumuştur. Deney sonucunda, o bölümde yaşayan dişi farelerin normal yaşantılarına devam ederlerken, diğer bölümlerdeki farelerde çok yoğun miktarda ölümler meydana geldiği görülmüştür. Ayrıca, diğer farelerde ciddi miktarda saldırganlık, kuyruk ısırma, kalıcı olmayan sosyal hiyerarşi, eşcinsellik ve yavrularla yeterince ilgilenmeme gibi normal dışı hareketler tespit edilmiştir. Deney alanında yeteri kadar yiyecek olduğu ve avlanmadıkları halde popülasyonları 150'de sabitlenmiş ve 200'ü hiç aşmamıştır.[67]

Burada, yoğunluk ve kalabalık kavramı gündeme gelmektedir. *Yoğunluk* birim alandaki kişi sayısına karşılık gelirken, *kalabalık* ise kişinin az ya da çok yoğun ortamda hissedebileceği bir duygudur. Bir başka deyişle, kalabalık, çevrenin alan özellikleri doğrultusunda yaşanan olumsuz bir histir. Kalabalık hissimizi aşağıdaki faktörler belirler:

Çevresel faktörler, örneğin daraltılmış alan, istenmeyen gürültü, ihtiyaç duyulan şeylerin eksikliği ya da elde etme güçlüğü, etrafı kalabalık hissetmemize neden olabilir. Örneğin evimizin dışında meydana gelen yol yapım çalışmasının verdiği gürültü, tek başımızayken bile daralmamıza neden olabilir.

Isı, bir başka çevresel faktördür.[68]Ortam ısısı arttıkça, kişinin kalabalık hissi de artar. Isıyı hissetmek hayati bir öneme sahiptir, yoksa kişi, aşırı sıcak ya da soğuktan dolayı ölebilir. İnsanların da belli bir kişisel ısı alanı vardır. Bu ısı, kişiden kişiye ve duruma göre değişir. Bazı insanların, diğerlerine göre yaydığı ısı çok fazladır. Lise yıllarında bir arkadaşım, çevresine her zaman için müthiş bir ısı yayardı ve bu son derece fark edilebilir bir durumdu. İnsanlar birbirlerinin yaydığı ısıyı hissedebilirler. Belli duygusal ve fiziksel durumlarda kişisel ısı artar. Heyecan ya da öfke ısıyı artırır ve bu kişinin terlemesiyle kendini belli eder. Kadınlar, yumurtlama ve menopoz dönemlerinde yine fazla ısı yayarlar. Yakınlarımızın yaydıkları ısı bizi rahatsız etmezken, yabancıların yaydığı ya da bıraktığı ısı bizlerin kalabalık hissini etkiler. Başkasının oturduğu ve kalktığı yere hemen oturmayı sevmeyiz, bıraktığı ısı bizi rahatsız eder. Spor

salonundaki aletler gibi hijyenle alakalı bir yerde bu hissi duyuyorsak, daha fazla etkileniriz. Vücut ısısı son derece kişiseldir ve çocukluktan kalma alışkanlıklarla bunu yakınlıkla eş tutarız.

Kişisel faktörler; cinsiyet (erkekler yoğunluğun etkilerini kadınlara göre daha keskin hisseder) ve öz saygı eksikliği gibi kişisel karakteristikler, bunlar arasında sayılabilir. Erkekler kadınlara göre kişisel alanlarına daha düşkündürler. Bunun evrimden gelen bir alan hâkimiyetinin sonucu olduğunu değerlendiriyorum. Erkekler, daha önce de anlattığım üzere, çok eski devirlerde, uzak mesafelerde dolanır, çok geniş alanlarda avlanırdı. Şimdi dar şehirlere, yani *süper kabilelere* sıkışmış olsak da erkek cinsi bu alandan hep ayrılmak ve uzaklaşmak ister. Sürekli bir macera arayışı, onları artık vahşi doğada avlanmıyor olmaktan kaynaklanan eziklik, can sıkıntısı ve boşluk hissinden kurtarır. Evet, erkekler çok uzun yıllar önce yerleşik hayata geçip tarım ve hayvancılığa başladıktan sonra vahşi hayvanları avlayarak kabilelerini beslemeyi bırakmışlardır ama doğuştan gelen avlanma içgüdüsü onları rahat bırakmamaktadır. Bu nedenle erkekler hâlâ gerçekten ava gider; bazıları dağa tırmanır; herkes tırmanıyorsa o zaman en zor rotayı kullanır. Denenmemiş yoldan gitmeye çalışır. Kimseye mantıklı gelmeyecek maceralara atılırlar. Bilgisayar oyunları oynarlar. Tüm faaliyetleri skor üzerinedir. Eski av ekiplerini canlı tutmak için erkek erkeğe maça giderler; bara giderler; sarhoş olup dağıtırlar; ipe sapa gelmez kulüpler kurarlar. Bu fikirden hareketle, erkeklerin evrime rağmen eski av zamanlarındaki düşüncelerini kafalarından atamadıkları anlaşılır. Bundan dolayı da erkeklerin daha geniş alanlar aradıkları ve kalabalık hissine daha fazla kapıldıkları anlaşılıyor.

Koku, kalabalık hissine etki eden başka bir faktördür. Herkesin kişisel bir kokusu vardır. Hayvanlar bu kokulara karşı son derece duyarlıyken, insanlar o kadar da hassas değildir. Sevdiğimiz insanların kokusunu duymak bizi rahatlatır ve mutlu eder. Öte yandan yabancıların kokusu kalabalık hissine neden olur ve bizi strese sokar. Kişisel koku, sıcaklığa, temizliğe ve yenilen şeylere göre değişiklik gösterir. Kötü kokan kişiler, hijyenden uzak bir kişi imajını yaratır ve bu iletişime olumsuz etki eder. Parfüm ve benzeri kokular da kişilerde olumsuz etki yaratabilir. Başkasında hoşlanmadığı bir kokuyu duymak yine insanı bulunduğu ortamda daraltır.

İpucu: Tüm temizlik malzemeleri, deterjanlar, sabunlar kokuludur. Bunlar kokusuz da üretilebilecekken, mutlaka esans katılır. Bu kokunun, temizlik yapılan yere yayılması arzu edilir.

Koku ve hijyen birim zihnimizde eşleşmiş iki kavramdır. İstediği kadar mikrop öldürsün, bir temizleyici güzel kokmuyorsa hijyen duygusunu vermez. Yılların çamaşır suyuna esans eklenmesinin de nedeni budur.

Sosyal hayata ilişkin bazı faktörler de insanlarda kalabalık hissini yaratırlar. Özellikle küçük yerlerde birtakım kırgınlıklar ve küslükler çok uzun sürer. Nedeni ise rahatsız olunan kişilerle mecburen sıkça karşılaşılmasıdır. Aynı mahallede, aynı sokakta oturan, karşı karşıya dükkânlarda ya da aynı işyerinde çalışan kişiler, birbirlerini mecburen sürekli görürler. Bu görme sıklığı, bir süre sonra daha da fazla rahatsızlık yaratır. Bunu değiştirememek ise daha çok yorar insanı. Ben bunu çalıştığım yerlerde zaman zaman yaşamışımdır. Yöneticilik yaparken bile, sürekli sorun yaratan, huzursuzluktan zevk alan ve insani ilişkileri bozuk personelimin varlığından rahatsız olur, onların bulunduğu ortamları bir an önce terk etmek isterdim. Böylesi bir ortamda, insanlar sıkılır, terler; ortamdan kaçmaya çalışır; hiçbir şey yapamazsa sırtını döner. Fakat o daralma hissini geçirmek hiç kolay olmaz. Gereksiz, daha doğrusu istenmeyen karşılaşmaların sıklığı arttıkça da insanların rahatsızlığı artar.

Sonuçta bilinmesi gereken, kişinin fiziksel ve sosyal çevresi üzerindeki kontrolünün azaldığını hissettiğinde, stresin ve dolayısıyla kalabalık hissinin artış göstereceğidir. Bu konuda elbette kişilik faktörü de çok önemlidir. Baskın ve kontrol meraklısı kişiler, bu anlamda daha fazla rahatsızlık hissedecekler; işler istedikleri gibi gitmeyince de öfke patlamaları yaşayacaklardır. Bu duygu insanlarda daralma hissi; kalp atışlarının hızlanması; terleme ve titreme şeklinde kendini gösterebilir. Panik atak benzeri hislerdir. Bu durumdaki insanların yakalarını gevşetmelerinden, terlemelerinden, ceketlerini çıkarmalarından bazı sonuçlar çıkarılabilir. Yalan tespiti konusunda bunları daha detaylı anlatacağım.

Benzer şekilde hayvanlardaki alan kavramını günlük şehir hayatında da gözleyebiliriz. Parklarda her ağacın altına idrar bırakan köpekler ya da her yere sürtünerek koku bırakan kediler aslında kendi alanlarını işaretlemektedirler. Gezintiye çıkartılan hayvanların en önemli faaliyeti belli bir sırayla seçtikleri ağaçlara pislemek ve başkalarınınkini koklamaktır. Böylece nerenin kimin alanı olduğu ve bu alanı işaretleyenin ne kadar baskın bir karakter olduğu da anlaşılır.

İnsanlardaki alan kavramının öncüsü, antropolog Edward T. Hall olmuştur.[69]Hall, bir antropolog olarak yaptığı çalışmalarda, karakteristik alan ilişkisini açıklamak için *proxemic* kavramını kullanmıştır. Proxemic, İngilizce "proximity-yakınlık" kelimesinden türetilmiştir. Hall'ın çalışmalarının temelini, biraz önce anlatılan Hediger'in hayvanlardaki kişisel mesafeler üzerine yaptığı gözlemler oluşturmuştur.

*"Hall'*ın *proksemi kavramı,* çevresel *davranış araştırmalarının temel kavramlarından biridir. Hall'*ın *kullandığı bu kavram, genel olarak sosyal etkileşimlerin, insanlar arasındaki mesafe tarafından belirlendiğini vurgular. Kim olduğunuz değil, nerede, ne kadar uzakta, ne mesafede olduğunuz, sizi insanların nasıl algıladığını belirleyecektir. Önemli olan kendiliğinden uzaklık değil, kavrama anlam veren, şu veya bu uzaklıkta algılanabilen kültürel uyaranlardır. Mesafe yakınlaştıkça algılanan uyaranlar ve yakın ilişki, buna bağlı olarak da olumlu değerlendirme artar. Yani insanlar arasındaki mesafe arttıkça ilişkiler resmileşecek; mesafe azaldıkça samimiyet artacak; insanlar kendilerine daha yakın hissedeceklerdir. Hall, mesafeyi bir iletişim aracı olarak görür; insanların çeşitli çevrelerde ve çeşitli insan ilişkilerinde duygusal durumlarıyla ilişkili olarak farklı mesafeler kullandıklarını vurgular."*[70]

İnsan yoğunluğu arttıkça, bölgesel haklar yüksek statülü insanların önemli bir ayrıcalığı haline gelir. İşyerlerinde tepe yöneticiler en büyük odalara sahiptir. Yönetici odaları diğer çalışanların üzerindedir. Evin reisi köşe koltukta oturur. Başbakana, o izin vermedikçe, belli bir mesafeden fazla yaklaşamazsınız.

Kişisel Alan Mesafeleri

Üç tür alan vardır: (1) birincil, (2) ikincil, (3) ortak alan. Anahtar ayrım, alan sahibinin hissettiği ya da izin verdiği mesafedir. Birincil alanlar, sahibine kesin olarak ait olan alanlardır. Bu alanı kişi, çok sıkı bir şekilde korur ve işgale izin vermez. Kişisel alan, kişinin sahip olduğu toplumsal kültürün öngördüğü mesafe ile kişinin kendi deneyimleri ve mizacına göre değişir. Kişisel yakınlık toplumdan topluma değişiklik göstermekle birlikte, toplum içerisinde de farklılıklar taşır. Cinsiyete göre değişir. Kadınlar daha yakın mesafeden iletişim kurmayı tercih ederken, erkekler daha uzak

mesafelerden iletişim kurar. Bu alan, diğerleri gibi sabit ya da görülebilir değildir ancak sahiplik derecesi çok yüksektir, alana giriş çok sınırlıdır ve istenmeyen ziyaretçilere karşı tepki çok sert olabilir.

Evler ve yatak odaları sıklıkla birincil alana girer. Eve misafirliğe gelen kişilere, ailenin yatak odası kapalıdır. Girilmesi, görülmesi rahatsızlık verir. Otomobiller de bazen birincil alan sayılabilir. Çalışma odaları, yine başka bir örnektir.

İkincil alanlar, kişinin hayatının merkezinde değildir ve kendisine özel olamaz. Kişinin yakın kullanımındadır ama yalnızca ona ait değildir. Okunan bir dergi, bir televizyon, eve yakın bir bar bunlara örnek olarak verilebilir. Bazen insanlar bir mekânı, örneğin her akşam gittikleri barı öyle çok benimserler ki, oraya yeni gelen ve o kişinin her zaman oturduğu masaya oturan adam ciddi bir stres sebebi olabilir, ama bu çoğunlukla tartışmayla sonuçlanmaz. Ortak alan ise, herkesin izinsiz kullanabildiği, parklar, sahiller, caddeler, toplu taşıma araçlarının koltukları vb. olarak tarif edilebilir.

Edward T. Hall ise alanları dört mesafede incelemiştir.[71]Ona göre, kuşlar ve memelilerin belli kişisel mesafeleri vardır ve bunu korurlar, birbirlerininkine saygı gösterirler. İnsanların da buna benzer birtakım mesafeleri vardır. Bunları aşağıda sıralıyorum, fakat burada akıldan çıkarılmaması gereken bir durum var. Hall’ın tespit ettiği ve bu alanda yazılmış neredeyse tüm kitaplarda referans olan çalışmasındaki mesafeler, kendisinin de üzerine basa basa belirttiği üzere; ABD’nin kuzeydoğu kıyılarında yer alan, temassız kültüre sahip, orta sınıf, entelektüel olarak değerlendirilebilecek düzeyde, sağlıklı yetişkinlerle yapılan söyleşiler ve gözlemler üzerine belirlenmiştir. Mesafe bilgisi, kişinin etnik kökenine, cinsiyetine, yaşadığı yere, yaşına ve daha birçok özelliklerine göre değişiklik gösterebilir. Ancak önemli olan ve bilinmesi gereken konu, insanlarda sınırları belli mesafelerin olduğu ve bu mesafelere saygı gösterilmemesi durumunda iletişimin zarar göreceği ve sonu stres ve saldırganlığa kadar varabilecek birtakım sorunlara yol açacağıdır.

Çok yakın mesafe: (Yakın safha 0-15 cm. Uzak safha: 15-46 cm.) İnsanların en mahrem alanıdır ve yalnızca en yakınlarındaki kişilerin (eş, ebeveyn, çocuklar, sevgili gibi) girmesine müsaade edilen alandır. En yakın halinde, ten ve kaslar temas eder. Sevişmenin, güreşmenin, avutmanın ya da

korumanın mesafesidir. Pelvis, kasıklar, baş iletişime geçebilir, kollar sarılabilir, o derece yakındır. Tam anlamıyla mahrem mesafedir.

Kişisel mesafe: (Yakın safha: 30-60 cm. Uzak safha: 60-120 cm.) Bu alana kişi gün boyu iletişim kurduğu çalışma arkadaşlarının ya da yakın arkadaşlarının girmesine izin verir. Bahsi geçen *görünmez baloncuk* esas olarak budur. Hediger, kişisel mesafeyi temassız hayvanları sürekli olarak birbirinden ayıran mesafe olarak tanımlamıştır.[72]İnsanlar arasında da benzer bir durum vardır. Bu var olduğu kabul edilen küre, insanın diğer türdeşleriyle olan yaşam mesafesini ayarlayan alandır. İnsan, bu mesafeden başkalarına dokunabilir. Yakın safhasında genellikle kişinin çok yakınları, ailesi bulunabilir. Kişinin eşi bu alanda rahatça bulunabilirken, başka bir kadının varlığı çok ciddi sorunlara yol açabilir. Uzak safhada vücut ısıları hissedilmese de, kokular çok net bir şekilde hissedilebilir. İstenmeyen vücut kokusu ya da ağız kokusu iletişimi çok fazla olumsuz bir şekilde etkileyebilir.

Sosyal mesafe: (Yakın safha: 1,20-2,15 m. Uzak safha: 2,15-3,6 m.) Kişisel mesafenin uzak safhası ile sosyal mesafenin yakın safhasını birbirinden ayıran sınır *baskınlık sınırıdır*. Bu alan gün boyu iletişim kurulan diğer insanları içerir. Örneğin eve gelen tamirci, işyerine gelen müşteri, bilet aldığımız gişe görevlisi, ders aldığımız öğretmenin bu alana girmesine izin veririz. Bu mesafeden birisine yukarıdan bakmak, baskınlık etkisi yaratır. Ofislerdeki çalışma masalarının genişliği, genel olarak bu mesafeyi korumaya yöneliktir. Makam büyüdükçe, masanın genişliği de artar; bu baskınlık etkisinin artmasına neden olur. Bu mesafeden el sıkışmak bile imkânsızdır, masanın sahibi el sıkışmak istiyorsa kendisini o masanın ardından çıkarması gerekir. Bu tür mesafe oyunları/hileleriyle otorite kendisini daha fazla hissettirir.

Sosyal mesafe, kişinin rahatsız edilmeden çalışmasına yetecek kadar olan mesafedir. Bundan yakına girildiğinde çalışma aksar ve kişi kendini huzursuz hisseder. Kalabalık hissi artar. Eğer bir resepsiyonist, etkileşime girdiği müşterilerle üç metreden daha kısa mesafede görüşmek zorunda bırakılıyorsa, kendisini çok fazla baskı altında hissedecektir.

Ortak mesafe: (Yakın safha: 3,50-7,50 m. Uzak safha: 7,5 m’den fazla.) Bu alan ise yaşadığımız yerde yaşayan diğer tüm insanları kapsar.[73]Yaklaşan herhangi bir tehlikeyi görebileceğimiz ve önlem

alabileceğimiz mesafedir. 10 metre, politikacı, sanatçı gibi önemli figürlerle aramıza koyduğumuz ortalama mesafedir. Sokaklarda, tanımadığımız insanların yanında kendimizi rahat hissettiğimiz ve strese girmediğimiz alan budur.

Kişisel Alanın İhlal Edilmesi

Kolluk görevlileri, ifade alma safhasında şüpheliye yakın durur ve neredeyse mahrem alanına girerler. Bu esnada şüpheliyle aralarında masa, sıra, banko gibi herhangi bir engelin bulunmamasına dikkat ederler. Bu hareketin sebebi, bu tarz bir yaklaşımda şüphelinin kendisini zayıf hissetmesi ve ifade alana psikolojik üstünlüğün geçmesi düşüncesidir. Ancak, aslına bakılırsa bu hatalı bir tutumdur. Benim mesleki tecrübem ve alanda yapılan çalışmalar bunun tam aksini söylüyor. Kişisel alanı ihlal edilen kişilerde çok ciddi gerginlikler oluşur. Kaçma-donma-savaşma tepkisinde de anlattığım gibi, insanlar eğer bulundukları ortamı terk edemiyorlarsa sırtlarını dönerler, yüz çevirirler ya da gözlerini kapatırlar. Bulundukları ortam itibariyle bunları dahi yapamayan insanlarda ise içsel bir tepki oluşur ve bir çeşit duvar örerler. Bu içsel duvar o kadar kuvvetlidir ki, ne yaparsanız yapın yıkamazsınız. Savaş dönemlerinde, türlü işkenceler altında bile konuşmayan insanları düşünün, bu duvarın gücünü anlarsınız.

Temel bir savaşta esir düşer. Düşmanın öğrenmek istediği özel bir bilgi vardır fakat bir türlü Temel'in ağzından alamazlar. İşkencenin en ağır boyutlarını yaşatırlar, yine de Temel'den ses çıkmaz. Tam da onun ne kadar sağlam ve dayanıklı bir asker olduğunu düşündükleri sırada birisi gözetleme deliğinden içeriye göz atar. Temel kafasını duvarlara vurmaktadır:

"Hatırla oniii, hatırla oniii!"

Kolluk personeli, mesleği gereği insan psikolojisini en iyi anlaması gereken kişi olmalıdır. Çünkü sermayesi, materyali ve çalışma alanı insandır. Eğer insanın dilinden anlamazsa başarılı olamaz, hiçbir olayı da istenildiği gibi sonuçlandıramaz.

İnsanlar, tıpkı hayvanlarda olduğu gibi, alanlarının işgal edilmesine çok sert tepki gösterirler. Bahse konu kişisel alanlar oturduğu sıranın kendine ait kısmı, kişinin odası, şahsi eşyaları ya da şehir çetelerinin varsayılan bölgeleri olabilir. Hatta kişinin sıklıkla gittiği barda oturduğu tabure, umumi tuvalette sürekli kullanmayı tercih ettiği kabin bile bu kapsamda sayılabilir.

Dikkatli düşünülürse, çevremizden ve kendimizden bu anlamda birçok örnek bulabiliriz.

Kişilerin mahrem alanına iki şekilde girilebilir: Birincisi, bu kişi yakın bir akraba veya arkadaş olabilir, ya da cinsel anlamda yakınlaşmak isteyen biri olabilir; ikincisi ise, bu kişi düşmanca bir yaklaşım içerisinde bulunabilir. Kişisel ve sosyal alanlara yaklaşan yabancılara tahammül edebilirken mahrem alana girişler, kişilerin bedenlerinde fizyolojik değişiklikler yaratır. Kalp daha hızlı atar, adrenalin yükselir, beyne kan pompalanır ve kaslar muhtemel kaç ya da kavga et durumuna hazırlanır.[74] Görüldüğü üzere, insanların alan ve mesafe algıları ile hayvanların algıları arasında temelde bir farklılık yoktur. İnsan elbette kendisini evcilleştirmeyi başardığı için belki koşarak kaçma ya da savaşma reflekslerini göstermez ancak yaşadığı stres ve içerisinde oluşan kimyasal/biyolojik değişimler neredeyse bire bir aynıdır.

İnsanların kişisel alanları azaldıkça stresleri artar. Ancak, şehir hayatında ister istemez ortak paylaşılan birçok alanda hayali kişisel alan balonumuz ihlal edilir. Evrensel gelişimimiz, bizim en fazla 100 kişilik gruplarla yaşayacağımızı öngördüğünden, bu denli kalabalık şehirlerin bizleri gerginleştirmesi doğaldır.[75] Şehir hayatında neredeyse her gün tanımadığımız binlerce insan karşımıza çıkar. Omzumuza çarpar, arabasıyla yolumuzu keser, küçücük asansörde yanımıza biner. Sinemada, iki koltuğun arasındaki tek kolçağın tamamını işgal eder, sizin kolunuzu koymanızı engellemek için bilinçli olarak dirseğinize dokunur. Bu hareketlerin bizi her seferinde gerginleştirmesi, muhtemelen herkesi ruh hastası yapardı. Bu nedenle toplumsal hayatta yaşamamızı sağlayacak bazı “dokunmama” davranışları geliştirilmiştir.

En temel taktik, birisiyle temas ettiğimizde hareketsiz kalmak, hissetmemiş gibi yapmaktır. Tabii minibüste taciz edilen kadının böyle yapma şansı yok, ama basit temaslarda durum böyledir. Mümkünse geri çekiliriz. Özellikle temassız kültürlerin insanları için birisine temas ederek yolculuk yapmak ve buna katlanmak neredeyse bir tabudur. Ancak Uzakdoğu’da insanların taşıt araçlarına sığmadıkları için neredeyse kapısına tutunarak yolculuk ettikleri durumlar dikkate alınırsa, o kişilerin bu denli rahatsızlık duymayacakları da kesin gibidir. Karşılaştığımız insanların gözlerinin içine bakmamaya, özel bir işaret vermemeye, dikkat etmemeye,

görmezlikten gelmeye çalışırız. Toplu taşıma araçlarında, yanımızda kimse yokmuş ve bizim mahrem alanımızda (koltukların yakın olmasının getirdiği mecburiyet nedeniyle) oturmuyormuş gibi davranırız. Kulaklığımızı takarak, kendimizi bu sıra dışı ve sıkıntılı ortamdan soyutlarız. Bunlar bizim sigortalarımızdır. Aksi halde toplumsal hayatta kişisel alanın ihlali öylesine kışkırtır ki, sonuçta ortada bir toplumsal hayat kalmaz.

Şehir hayatında ihlaller geçici süreli oldukları için insanlar meydana gelen stresle başa çıkmanın bir yolunu bulmuşlardır. Asansörler buna örnek olarak gösterilebilir. Asansöre binen kişilerin kendilerini uymak zorunda hissettikleri birtakım yazılı olmayan kurallar vardır.[76]

1. Tanıdığınız kişiler de dahil olmak üzere kimse konuşmaz.
2. Diğerleriyle göz kontağı kurmaktan kaçınılır.
3. Eller yanda tutulur ya da cebe sokulur, hareket ettirilmez.
4. Hiçbir duygunun okunamadığı “poker yüzü” takınılır.
5. Elde gazete ya da kitap varsa zihnini tamamen okumaya vermiş gibi davranılır.
6. Çok kalabalıksa hiçbir beden hareketi yapılmaz.
7. Gözler sürekli kat numaralarının değişiminde olur.[77]

Alan incelemesi (proximity) son derece ilginçtir ve iletişimin önemli bir alanıdır. İnsanlar, içinde bulundukları alanı gelişigüzel kullanmazlar.[78]Tanıdıkların olmadığı, sinema, konferans salonu gibi ortamlarda yer bulup oturmanın belli kuralları vardır. Yer müsait olduğu müddetçe sıranın boş olan kısmının tam ortasındaki koltuğa oturulur. Eğer sıranın sonundaki kişiden bundan daha uzun bir mesafede oturulursa, o kişi kendini hakarete uğramış hisseder, daha yakın oturulursa kişi çok yakından taciz edildiğini hissedebilir. Yer durumu uygunsa, otobüste tanımadığımız kişinin yanına oturmayız, tek başına oturulabilecek bir yer bulmaya çalışırız.

Erkeklerin umumi tuvaletlerde pisuvar seçmeleri de aynı davranış kalıplarındandır. Bir erkek, bir sıra pisuvarın bulunduğu bir tuvalete girdiğinde, eğer boşsa, çoğunlukla ortadakini tercih eder. O esnada gelen ikinci bir kişi, ortadakinin sağ ya da sol baştakini tercih edecektir. Üçüncü gelen mecburen araya girer. Tüm bu davranışlar, tek kelime etmeden,

kendiliğinden olur. Bu sırayla yerleştikçe sorun yoktur. Tüm pisuvarlar dolup da yan yana kalınca bundan kimse rahatsız olmaz. Ancak ilk adam ortadayken ve tuvalet bomboşken ikincisi gelip ilk adamın hemen sağında ya da solundaki pisuvarı tercih ederse, o zaman sorun olma olasılığı yüksektir. Ortadaki adam alanının işgal edildiği hissine kapılacak ve rahatsız olacak; belki de orayı bırakıp kabine girmeye karar verecektir.

Kişisel Alana Tecavüz Türleri

Alan anlayışı, kişinin kendisine bir kara parçası belirlemenin ötesine geçer. İnsanlar, sıralar, sandalyeler, izinsiz girilemeyen odalar, hatta masadaki özel oturma yerleri gibi birçok alanı sahiplenirler.[79]

Üç tür bölgesel işgal söz konusudur:

1. İhlal başkasının bölgesini izinsiz kullanmayı kapsar. Bu ihlal gözlerle (kamuya açık bir lokantada birisine dik dik bakmak), sesle (birisinin yanında cep telefonuyla bağırarak konuşmak ya da dershanenin yanındaki gürültülü inşaat), ya da bedenle (metroda iki koltuğa birden tek başına oturmak) olabilir.

2. İşgal daha kuşatıcı ve kalıcıdır. Bir başkasının bölgesini ele geçirme amaçlıdır. Bir ülkenin silahla başka bir ülkeyi işgal etmesi ya da evin erkeğinin çalışma odasını, evin hanımının dikiş odasına ya da depoya çevirmesi örnek olarak verilebilir.

3. Kirletme bir başkasının bölgesini varlığıyla değil geride bıraktıklarıyla pisletmektir, örneğin bir otel odasına yerleştiğimizde, bizden önce kalan şahsın kullandığı tuvalet kâğıdı artıklarını görmek istemeyiz. Bunu bilen otel yönetimleri, boşaltılan odanın temizliğinin ardından, klozete, üzerinde “Sizin için temizlenmiştir...” yazılı bir şerit sararlar. Bu, alanı daha fazla sahiplenmemizi ve daha rahat hareket etmemizi sağlar. Benzer şekilde, lokantada kullandığımız çatal bıçak takımlarında yemek artıkları olması kullanıcıyı rahatsız eder.[80]Bu nedenle bazı lokantalar ya da pastaneler, çatal bıçak takımlarını her bir kişi için özel olarak zarflanmış halde getirirler. Bu malzemeler, zarfsız olanlarla aynı şekilde yıkanmışlardır, fakat daha kişisel olarak algılanmasına yol açarlar.

Doğu toplumlarında, kadın bekâreti evliliklerin temelini oluşturur. Esasen bekâret zarı diye adlandırılan *hymen*’in fonksiyonu, kız çocuğunu ergenlik

çağına kadar dış dünyanın mikroplarından korumaktır. *"Kızlık zarı olmasaydı küçük yaşta kakasını ve çişini altlarına yapmaları veya bilmeden vajinalarına parmaklarıyla dokunmaları, bu çocuklar için büyük tehlike teşkil edebilir."*[81]Ancak bahsi geçen toplumlarda kızlık zarı, namusun, el değmemişliğin ve masumiyetin sembolüdür. Bunun nedeni de aslında bilindik alan kavramlarıyla ilişkilidir. Bekâret zarının olmaması, bazı erkekler tarafından kişisel alanın çok ciddi bir şekilde işgali anlamına gelir. Bakire olmayan kızlar *kirlenmiş* olarak tanımlanır. Bu da kişisel alanın kirletilmesi anlamına gelir. Esneklik bakımından çok çeşitlilik gösteren ve bazen doğuştan olmayan bu zar nedeniyle Anadolu'da ve Doğu toplumlarında nice kadın toplumdan dışlanmış ve hayatının baharında yaşamını yitirmiştir.

Temel köyün muhtarıdır. Köyün en yaşlısı da, hayatı boyunca hiç evlenmemiş olan Fadime Teyze'dir. Ömrünün sonuna geldiğini hisseden Fadime Teyze bir gün muhtarın yanına gelir ve ona şöyle der:

"Temel, uşağum. Ha bu sağa vasiyetimdur. Ben vakit gelip de öldüğümde bana bir mezar yaptıracaksın. Mezar taşına da şunu uyazdıracaksın:

Dünyaya tertemiz geldi,
El değmemiş bir çiçek gibi kaldı,
Allah onu yanına aldı,
Tertemiz, geldiği gibi öldü."

Temel bunu yaptıracağına söz verir fakat tembelliğinden dörtlüğü not almayı unutur. Gün gelir, Fatma Teyze öldüğünde aklına dank eder ama çok geçtir. Bir türlü hatırlayamaz. En sonunda aklına pratik bir yazı gelir ve mezar taşına yazdırır.

Fadime KURTOĞLU
Ambalajı Açılmadan İade
Ruhuna El-Fatiha

***

Bölge tecavüzleri her zaman aynı savunma tepkisiyle karşılanmaz. Bölgesel tecavüze karşı tepkilerin yoğunluğu bir dizi faktöre göre değişiklik gösterir.

1. Alanı kim ihlal etti? İhlal eden insanlara karşı tepkilerimiz, arkadaş-yabancı, kadın-erkek, yaşıt-büyük ya da küçük, yüksek statülü-düşük statülü olmalarına göre değişiklik gösterir. Alanımızı işgal eden tanıdığımız

biri ise fazla tepki göstermezken, tanımadığımız kişilerin ihlaline çok şiddetli tepki verebiliriz. Kadınlar ya da erkekler, alanlarının bir kadın tarafından ihlal edilmesini tercih ederler; bir erkek tarafından işgal edilmesinden daha fazla rahatsız olurlar. Sevmediğimiz ama tanıdığımız bir kişi tarafından alanımızın ihlali oldukça tepki görür. Hatta bu tepki sayesinde kişi sevilmediğini de anlayabilir. İnsanlar, işyerlerindeki koltuklarına bir üstlerinin oturmasından rahatsızlık duymazken; astları pozisyonunda bir kişinin oturmasına son derece öfkelenebilirler.

2. Alanımızı neden ihlal etti? İhlal edenin *yaptığının farkında olduğunu* hissettiğimizde vereceğimiz sert tepki, alanımızı *mecburen* işgal ettiğini hissettiğimiz halimizle aynı sertlikte olmayacaktır. Kişi bu mecburiyeti özür dileyerek gösterirse yine anlayış gösterme ihtimalimiz büyüktür. Ancak özür dilemezse kişiyi yine öfkelendirir.

3. Ne tür bir alan ihlal edildi? Öncelikli alanımızda yapılan bir ihlali, kamuya açık alanda yapılan bir ihlalden daha fazla ciddiye alabiliriz.

4. İhlal ne şekilde yapıldı? Beden temasının meydana geldiği bir ihlale, bahçemizden gelip geçen bir şahsa verdiğimiz tepkiden daha fazla tepki gösterebiliriz.

5. İhlal ne kadar sürdü? Gelip geçici bir ihlalse tepkimiz çok sert olmayabilir.

6. İleride başka ihlaller bekliyor muyuz? Eğer öyleyse ilk ihlaller daha fazla tepki görür.[82]Bu satırları yazdığım esnada, Afganistan'da uluslararası NATO gücünün ana kamplarından birinde bulunuyorum. Neredeyse 72 milletten insanlar karışık olarak görev yapıyor. Küçük bir alanda bu kadar kalabalık bir arada olunca, insanlar ister istemez yollarda, koridorlarda, ortak kullanılan alanlarda çok sık karşılaşıyor. Bu karşılaşmalara verilen tepkiler milletlere göre çok değişkenlik gösteriyor. Özellikle Amerikalılar ile Kuzey ve Batı Avrupa ülkelerine mensup insanlar tesadüfi karşılaşmalarda, karşılarındaki kişinin kişisel alanını işgal etmekten çok rahatsız oluyorlar. Böyle bir durumda çok büyük bir olasılıkla özür diliyorlar. Diğer Avrupa ülkelerinin, özellikle İtalyanlar ve Türklerin çok rahatsız olduklarını düşünmüyorum, pek özür dileyen de yok. İtalyanlarla bu anlamda davranış kalıplarımız arasında hiçbir fark yok. Diğer ülkelerin, yani bizden de doğuda kalanların ise hiç umursadıklarını görmedim.

Kişilerin eğitim seviyeleri arttıkça bu konulara daha hassas olduklarını gözlemliyorum.

Kaldırımda karşılaşmalarda da ilginç tepkiler söz konusu. Boş yolda, aynı kaldırımda karşılaşan insanlar, alanlarının ihlal edildiğini hissediyorlar. Bazı insanlar hiç bakmadan geçip gidiyorlar. Bu, ilerleyen sayfalarda aktarılacak olan temas/temassızlık kültürüyle ilgili. Ancak bazıları, yine bunların arasında Amerikalılar ile Kuzey ve Batı Avrupa ülkelerine mensup insanlar çoğunlukta, rahatsızlığı atlatmak için basit bir selam veriyorlar. Eğer siz de karşılık verirseniz rahatlıyor. Konuşmak, çoğunlukla gerginliği alır, onlar da ortaya çıkan kısa süreli gerginliği, böyle atlatmaya çalışıyorlar.

Eğer alan işgaline karşı önleme tedbirleri işe yaramazsa insanlar nasıl tepki verir? Yüz yüze karşılaşmalarda insanlar bize yaklaşırlarsa fizyolojik olarak geriliriz ve kalp atışlarımız artar. Bir kere gerginlik ortaya çıktığında, durumumuzu *pozitif* (hoşlanma, sevme, rahatlama) veya *negatif* (hoşlanmama, utanma, stres, kaygı) olarak nitelendiririz. Durum eğer negatif olarak nitelendirilirse, telafi etmek için önlemler alırız.[83]Eğer kişi başkasının varlığından dolayı gerilir ve bunu istenmeyen bir davranış olarak görürse, iletişime geçenler arasındaki “uygun” mesafeyi korumak için başka bir yere bakma, konuyu daha az kişisel bir alana çekme, ihlale karşı önlem almak için kolları kavuşturma, beden parçalarını kapatma, boynunu ovma gibi birtakım davranışların gerçekleşmesini öngörebiliriz.[84]

Bir üniversitede, kütüphanede oturan kadınların yerinin işgal edilmesiyle ilgili iki yıllık bir araştırma yürütülmüştür.[85]Araştırmaya katılan işbirlikçiler, kadınlara belli mesafelerde sandalyelerini yanaştırarak oturmuş, ancak kendi işleriyle ilgilenmişlerdir. Araştırma sonucunda kadınların en seri tepki vererek bölgeyi terk ettikleri hareket, kadınların sandalyelerinin yanına, yaklaşık 30 cm mesafeye sandalye konularak oturulduğunda ortaya çıkmıştır.

Kişilere hangi yönden yaklaşılacağının cinsiyetler yönünden karşılaştırılması da araştırılmıştır.[86]Yapılan araştırmalar sonunda, erkeklerin karşı yönden, kadınların ise yan taraftan yaklaşan kişiler tarafından yapılan ihlallere karşı daha fazla tepki gösterdikleri tespit edilmiştir.

Yoğunlukla Başa Çıkabilmek

Şehir insanları, yaşadıkları yer itibariyle çok fazla bilgi, insan, eşya, problem ve daha birçok şeyin fazlalığıyla karşı karşıyadır. Oysa Morris'in deyimiyle, "İnsanat *bahçesinin koşulları bizim basit, kabilesel türümüzün kaldıramayacağı kadar yapmadır.*"[87]Bununla başa çıkabilmek için, aşağıda belirtilen bazı davranış kalıpları kendiliğinden gelişmiştir:

1. Her bir girdiyle daha az zaman geçirmek, örneğin karşılaşılan insanlarla daha kısa süreli konuşmak.
2. Önceliği düşük girdileri göz ardı etmek, örneğin yolun kenarındaki sarhoşu görmezden gelmek ya da trende her gün karşılaşılan yolcularla konuşmamak, dilenci orada yokmuş gibi davranmak.
3. Bazı işlerin sorumluluğunu başkasına devretmek, örneğin yolculuk esnasında yapılması gereken değişiklikleri otobüs şoförüne bırakmak.
4. Bazı girdileri engellemek, örneğin apartmanı koruması için güvenlik görevlisi bulundurmak, satıcıları siteye sokmamak, özel kulüplere üye olmak.[88]

Konuşma Mesafelerine Etki Eden Faktörler

Günlük hayatta iyi bir gözlemci olunursa, kişiler arası konuşma mesafelerinin çok fazla farklılık gösterdiği görülür. Dikkatle incelediğimizde, ebeveyn-çocukları, eşler ya da sevgililer, patron-çalışan, polis-şüpheli, satıcı-müşteri, masör-masaj yaptıran, doktor-hasta gibi sayıları çok fazla artırabilecek çeşitlilikte etkileşime geçen insan çift ya da grubunun birbirleriyle iletişim mesafesi asla aynı değildir. Mesafenin bizzat kendisi çok ciddi bir mesaj niteliği taşır. Dilimize yerleşmiş *mesafeli davranmak*, *mesafe bırakmak* gibi deyimler vardır. Her zaman çok samimi olduğunuz iş arkadaşınız o gün bir miktar mesafeli davranıyor, sizden uzak durmaya çabalıyor, eğer buna imkân yoksa başını başka yöne çeviriyorsa bir problem olduğunu anlar ve sorunun ne olduğunu sorarsınız. Oysaki tek kelime bile etmemiştir. Sözsüz iletişim işaretlerini okumada *normalden farklı davranış* prensibinden hareketle her zamanki iletişim mesafesinde olmadığını hissetmiş ve mesajı algılamışsınızdır. Konuşma mesafesinin

ihlali bir çeşit kişisel alan ihlalidir ve insanlarda stres seviyesini çok ciddi biçimde artırabilir. Konuşma mesafesini ihlal eden kaynak kişi, alıcıda son derece olumsuz hisler ortaya çıkarır.[89]Duyma problemleri olan insanlar, farkında olmadan, çok yakın mesafelerden iletişime geçmeye çalışabilirler. Gözleri iyi görmeyen çocukların, aileleri tarafından uyarılmalarına rağmen, ısrarla televizyonu yakından seyretmeleri gibi; bu kişiler de daha iyi duyabilmek ya da öyle hissetmek için normalden daha yakın mesafede konuşurlar. Bu durum, etkileşime geçtiği kişide gereksiz bir gerginlik yaratarak, iletişimin kalitesini olumsuz bir şekilde etkileyebilir.

İpucu: Kadın ve erkek arasındaki sıcaklığın en önemli işareti, iletişim mesafesinin yakınlığıdır. Eğer bir kadından hoşlanıyorsanız, uygun bir an olduğuna da inanıyorsanız, aranızdaki iletişim mesafesini, kişisel alanına girecek kadar daraltın. Sohbet arasında bir adım atarak örneğin. Eğer kadın da aynı sıcaklığı hissediyorsa mesafenin daralmasından rahatsız olmayacak, aksi halde yaklaştığınız kadar mesafeyi yeniden açacaktır.

Şimdi vereceğim örneği benim yaş grubum ve yaşı daha ileri olanlar çok iyi hatırlayacaktır. TV’de tek kanallı dönemde, Erkan Yolaç’ın sunduğu efsanevi “Evet-Hayır” adlı yarışma vardı. Uzun yıllar başarıyla sürdürdüğü yarışmanın, son derece basit kuralları söz konusuydu. Kendisi yarışmacıya sorular sorar, sorularına kesinlikle evet ya da hayır denmemesini isterdi.

“*Yarışmanın kurallarını biliyorsunuz, o malum iki kelimeyi kullanmıyorsunuz, başınızı emme basma tulumba gibi sallamıyorsunuz, sorduğum sorulara makul ve mantıklı cevaplar verirken, sözle cevap veriyorsunuz, verdiğiniz cevabı tekrar etmiyorsunuz. Duydunuz zilin sesini yarışma başladı...*”

Son derece hızlı, akıcı ve güzel bir Türkçeyle sorularını yöneltirdi. Sorduğu sorular, yarışmacının kendisini tanıtmasına yönelik basit sorulardı ama çok az kişi yarışmayı evet ya da hayır demeden bitirirdi. Ardı ardına seri bir şekilde sorduğu tuzak sorular, yarışmacıyı hata yapmaya sevk ederdi ancak bir hilesi daha vardı: Televizyona ve stüdyodaki yüzlerce kişinin karşısına çıkmaktan dolayı zaten gergin olan kişilerin mahrem alanına, fark ettirmeden sürekli yanaşır ve sorularını öyle sorardı. Özellikle kadınlarda bu hile çok işe yarardı. Yarışmacı vereceği cevabı düşünürken, “*Buyrun yanıma gelin lütfen...*” diyerek, sanki mikrofondan uzaklaşmamasını istermiş gibi mesafeyi daraltırdı. Kişisel iletişim mesafesi daralan yarışmacının gerginliği daha da artar, neredeyse otomatik bir şekilde mesafeyi açmaya çalışırdı. Erkan Yolaç ise sık sık yanaşmasını ister, paniği

artırır, bu esnada bilişsel yükü iyice artan ve heyecanlanan yarışmacı yasak kelimeleri söyleyerek oyunu kaybederdi. Kısacası Erkan Yolaç, konuşma yeteneğini ve kişisel mesafe bilgisini kullanarak yıllarca başarısından ödün vermedi.

Yakınlık ve hoşlanma ilişkisi[90] yakınlık hipoteziyle formüle edilir: Kaynağın alıcıya olan yakınlık mesafesi, alıcıdan hoşlanmasıyla orantılıdır ve alıcı buradan hareketle kaynağın kendisinden hoşlandığı sonucunu çıkarabilir.

Bir diğer yaklaşma ve kaçınma kategorisi ise, bedenin ileri ve geriye doğru duruşuyla ilişkilidir.[91]Öne eğilmiş bir beden duruşu büyük miktarda hoşlanmayı gösterirken, geriye doğru yaslanma olumsuz bir tutuma işaret etmektedir. Bu aynı zamanda ilgi işaretidir. Duruşun öne doğru olması, öğrencinin öğretmeni ilgiyle dinlediğini gösterir. Çiftlerin bu tarzda iletişim kurması bir ilişki içerisinde oldukları ya da böyle bir ilişkinin ufukta görüldüğünün işaretidir.

Yukarıda bahsedilen konularda bir çözümleme yapabilmek amacıyla, mesafeye etki eden faktörler, şu şekilde kategorize edilmiştir:[92]

1. Cinsiyet
2. Yaş
3. Kültürel ve etnik zemini
4. Konuşmanın konusu
5. Etkileşim ortamı
6. Fiziksel özellikler
7. Tutumlar ve duygusal yönelim
8. Kişiler arası ilişkilerin özellikleri
9. Kişilik özellikleri

Gelin şimdi hep birlikte, bu faktörleri ayrı ayrı inceleyelim.

Cinsiyet Faktörü

Kişiler arası mesafede cinsiyet faktörü yıllardır çok sayıda araştırmacı tarafından incelenmiş ve üzerine birçok çalışma yapılmıştır.[93]Buna göre genel olarak kadınlar (cinsiyet fark etmeksizin) erkeklerden daha yakın

iletişim mesafesi belirler. Benzer çalışmalar, her iki cinsiyetin de kadınlara daha fazla yaklaşma eğiliminde olduklarını göstermiştir.

Kadınların neden daha yakın iletişim mesafelerini tercih ettikleri bazı araştırmalarda incelenmiştir. "Baskı hipotezi"ne göre yapılan araştırmada, düşük sosyal statülü kişilere daha az alan uygun görüldüğünden, kadınların bu nedenle daha yakın mesafede iletişim kurduğu ileri sürülmüş[94] ancak bu hipoteze yeterli delil bulunamamıştır. Buna karşın, başka bir düşünce kadınların sosyal olarak erkeklere göre daha uyumlu olduklarından, sıcaklık, güven ve arkadaşlığı gösterecek tarzda daha yakın iletişim mesafesi tercih ettikleri yönündedir. Bu sosyal rol teorisinden hareketle, kadınlar daha uyumlu ve sosyal oldukları için, bu sosyal role uygun mesafeler tercih etmektedirler.[95]

Cinsiyete göre eşleştirmeler arasında, kadın-erkek çiftlerinin birbirlerine en yakın mesafede durdukları, arkalarından kadın-kadın çiftlerinin geldikleri tespit edilmiştir.[96] Açıklamak gerekirse, herhangi bir ortamda, kadınlar ve erkekler, birbirlerine en yakın mesafeden iletişime geçerler. Bunu kadınların kendi aralarındaki iletişim mesafesi takip eder. Eşleştirmeler arasında birbirlerine en uzak olan iletişim mesafesi, erkekler arasında gerçekleşmektedir.

Bu anlamda kültürel farklılıkları da kesinlikle göz ardı etmemek gerekir. Örneğin ülkemizde, özellikle küçük şehirlerde ve kırsal alanlarda yaşayan kadınlar yukarıdaki araştırmaların aksine, erkeklerden mümkün mertebe ayrı durmak eğilimindedir. Benim görev yaptığım kırsal bölgelerdeki gözlemlerime göre, kadınlar yakınlaşmak bir yana, Doğu Anadolu ve Karadeniz Bölgesi başta olmak üzere bazı yerlerde, erkeklerin yoldan geçtiğini gördüklerinde sırtlarını dönerek yere çömelmektedirler. İletişim mesafesini açarken bir üst derecesi de sayılabilecek olan sırtını dönme hareketi, bu konuda ilginç bir örnek sayılabilir.

Yaş Faktörü

İnsanların yaşıtlarıyla daha rahat olacakları ve daha yakın iletişim mesafeleri tercih edecekleri bir ön kabul olarak değerlendirilebilir. Çocuklar ilk yaşlarında iletişim mesafesi kavramının farkında değildirler. Birbirleriyle ve büyükleriyle en yakın mesafeden iletişime geçerler. Yaş

ilerledikçe ve sosyalleşme arttıkça, daha fazla kişiyle etkileşime geçecek ve bu anlamdaki mesafe algısı yıllar geçtikçe gelişecektir. Çocuklar altı yaşına geldiğinde, yetişkinlerinkine benzer mesafe algısı gözlenmeye başlanır.[97] Yedi yaşından itibaren de artık, normal iletişim mesafesi konusundaki bilgisi diğer sözsüz iletişim dağarcığıyla birlikte yerini alır.[98]

Kültürel ve Etnik Zemin Faktörü

Mahrem mesafe kültürden kültüre, bölgeden bölgeye ve ülkeden ülkeye çok değişiklik gösterir. Her kültürün ve/veya alt kültürün iki konuşmacı arasında izin verilen mesafeler hakkında kendi içinde gizli kuralları söz konusudur.[99]Örneğin, İtalyanların da içerisinde bulunduğu Güney Avrupalıların mahrem mesafesi 20 ila 25 cm'dir. Oysa Avustralyalıların mahrem mesafesi 45 cm'dir. Avustralya'ya taşınan İtalyan bir çift, yeni tanıştıkları komşularıyla bir davete katılırlar. Davete katılanların tamamı Avustralyalıdır. Bu nedenle, birbirlerine benzer yakınlık algılarına sahiptirler. İtalyan çift ise, diğerlerine daha yakın mesafeden etkileşime geçmektedirler. Davet esnasında, insanların kendilerine karşı duydukları rahatsızlık, genç çiftin dikkatinden kaçmaz. Başlangıçta buna anlam veremeseler de, daha sonra durum anlaşılır. Avustralyalılardan farklılık gösteren bu mesafeler nedeniyle, İtalyan kadın orada bulunan erkeklere cinsel anlamda yakınlaşıyormuş gibi görünürken, eşi de orada bulunan kadınlara yılışık bir tarzda hareket ediyormuş gibi görünmektedir.[100]

Çocuklar daha bebeklik yıllarından itibaren farklı mesafe anlayışları öğrenirler. Bu anlamda da kültürel farklılıklar göze çarpar. Japon anneler, Amerikalı annelerle karşılaştırıldığında bebekleriyle daha fazla zaman geçirirler. Japon ailelerde bebekler anne ve babalarıyla aynı odada uyur. Kenya'da ise bebekler annelerinin kollarında uyurlar.[101]

Benzer şekilde Türk kültüründe de bebekler ailelerine, özellikle annelerine çok yakın büyürler. Bebeklere ebeveynlerinin yatak odasında beşik kurulur ve bebek her ağladığında anne yanında olur. Buna karşın, doğdukları andan itibaren ayrı odalarda uyutulan ve aralarındaki bağ bebek telsizinden ibaret olan Amerikan ailelerinin bebekleriyle karşılaştırıldığında, ilerleyen yaşlarında Türk çocuklarının ailelerine daha bağlı ya da bağımlı olmaları şaşırtıcı olmamalıdır.

Mesafeler bakımından kültürel farklılıklar, *temas* ve *temassız* kültürler terimleriyle açıklanır.[102] Temassız kültürlerle karşılaştırınca temas kültürüne üye insanların daha fazla yüz yüze gelmeleri, daha yakın mesafeden etkileşime girmeleri, diğerine daha fazla dokunmaları, daha fazla karşısındakinin gözünün içine bakmaları, daha yüksek sesle konuşmaları beklenir. Yapılan bir araştırmada temas kültürleri olarak Araplar, Latin Amerikalılar ve Güney Avrupalılar (muhtemelen Türklerin de aynı grupta sayılması gerekir); temassız kültürler olarak da Asyalılar, Hintliler ve Pakistanlılar, Kuzey Avrupalılar ve ABD'de yaşayan insanlar sayılmıştır.[103]

Benzer şekilde, sosyal etkileşim esnasında Arap öğrencilerin Kuzey Amerikalı öğrencilere göre daha yakın mesafeden iletişim kurdukları tespit edilmiştir.[104] Siyahi öğrenciler, beyazlara göre daha uzak mesafede durmayı tercih ederlerken;[105] Meksikalıların, birbirlerine en yakın mesafede oturdukları, arkalarından sırasıyla beyazların ve siyahilerin geldiği ortaya konulmuştur.[106]

Genel itibariyle geniş alanlarda yaşayan kültüre üye insanlar daha geniş iletişim mesafesine ihtiyaç duyarlar.[107] Bu bağlamda kırsal kesimde yaşayan insanların iletişim mesafesi şehirlerde yaşayanlara göre daha geniştir. Karadeniz Bölgesi'nde köyler çoğunlukla dağlık kesimlerde ve birbirlerinden hayli uzakta inşa edilmiştir. Oysa İç Anadolu'da ya da Güneydoğu Anadolu'da evler daha bitişik düzendedir. İhtimaldir ki bu sebeple Karadenizliler iletişime geçerken, el sıkışırken daha uzak durmayı tercih ederlerken diğer bölge insanları daha yakın durmayı tercih etmektedirler. Trakya bölgesinde göçmen (muhacir) köyleri ile yerli köyleri, yapı bakımından belirgin farklılıklar gösterir. Göçmen evlerinin neredeyse tamamı dışarıdan içerisi görünmeyecek tarzda yüksek bahçe duvarları ve bir o kadar heybetli bahçe kapılarıyla çevriliyken, yerli köy evleri son derece alçak, daha çok hayvanların girişini engelleyecek tarzda bahçe duvarlarına sahiptir. Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da, bahçe duvarı neredeyse söz konusu bile değildir. Bahçenin etrafına taşlar, bir çit görüntüsü verecek şekilde dizilir ve yalnızca hayvanların girerek ekili alanları tahrip etmesi engellenmeye çalışılır. Karadeniz'de bahçe çitinin adı "fıraktı"dır. İşgali kimi zaman cinayet sebebi bile olabilir.

Konuşmanın Konusu Faktörü

İnsanlar Mehrabian'ın *"hoşlanılan şeye yaklaşılır, sevilmeyen şeyden uzak durulur"* şeklinde özetlenebilen *yakınlık* prensibinden hareketle, hoşlarına giden bir konu konuşulduğunda iletişim mesafesini kısaltırlarken, konu istenmeyen bir hal aldığında uzaklaşmayı tercih ederler. Örneğin, bir baba çocuğuna kötü notlarının hesabını soruyorsa, çocuk mümkün olduğunca uzak durmaya çalışırken, hafta sonu onu götürmek istediği lunaparktan bahsederken babasına yakın durmaya çalışabilir.

Erkekler arası iletişime dikkat edin. Konuşmanın konusu sertleştikçe ve hoşa gitmeyen bir hal aldıkça, vücutları da gerilmeye ve uzaklaşmaya başlar. Bir nevi kavga öncesi beden pozisyonlarıdır. Uzaktan izleyen birisinin, bu duruşlardan, konuşmanın seyrini tahmin etmesi mümkün olabilir.

Etkileşim Ortamı Faktörü

Sosyal ortamın iletişim mesafesi belirlemede oldukça büyük bir önemi vardır. Ofiste gerçekleşen bir yılbaşı partisinde kendimizi rahat hissettiğimiz mesafe ile resmi bir iş yemeğinde belirleyeceğimiz mesafe farklı olacaktır. Ortam ışığı, ısısı, gürültüsü ve alan genişliği iletişim mesafesini etkiler. Bazı yazarlara göre oda genişliği arttıkça insanlar birbirlerine daha yakın oturma eğilimindedir.[108]Ortam resmi ya da yabancı ise insanların yabancılardan uzak durup tanıdıklarına yanaşması beklenir.

Fiziksel Özellikler

Kişiler arası iletişim mesafesine kişilerin fiziksel özelliklerinin etkili olup olmadığı araştırılmıştır. Elde edilen sonuçlar son derece ilginçtir.[109] Bu araştırma için, bir tren istasyonunun koridoru seçilmiştir. Koridorun bir yanında kısa boylu, bir yanında da uzun boylu kadın yer almış ve o koridordan geçmek isteyen insanların davranışları gözlenmiştir. Araştırmanın ikinci bölümünde, aynı deney bir uzun ve bir de kısa boylu erkekle tekrar edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, gözlemlenen insanların, uzun boylu insanlara nazaran kısa boylu insanların kişisel alanını işgal ederek yanlarından geçtiklerini göstermiştir. Bu sonuç uzun boylu kişilerin *sosyal gücünün*[110] daha fazla olduğunu, uzun boylu olmanın insanlar tarafından bir

tehdit olarak algılandığını ve insanların bu potansiyel tehlikeyi, aralarındaki mesafeyi artırarak bertaraf ettiklerini ortaya koymuştur.

Gerçekten de insanlar kendilerinden uzun boylu kişilerin çok yakınlarında dikilmesinden rahatsız olurlar. Yaptığım gözlemlerde, uzun boylu ve yapılı kişilerin de buna karşılık olarak daha yakın mesafeden iletişim kurduklarını gözlemledim. Bir başka bilinen gerçek ise, insanların şişman kişilerle aralarına zayıf kişilerle olduğundan daha fazla mesafe bıraktıklarıdır.[22] Bu sonuç bize, şişman kişilerin, zayıf kişilere göre daha zor kabul edilebildiği ve iletişimin ilk safhasında sıkıntı çekebileceklerini gösterir.

Sonuç

Görüldüğü üzere çevrenin bizzat kendisi, güçlü bir iletişim biçimidir. Özellikle büyük yapıların insan üzerindeki etkisi de çok büyüktür. Bu nedenle eskiden beri yöneticiler, Mısır piramitleri, Çin Seddi gibi devasa yapılarla kudretlerini göstermek istemişlerdir. Şimdi de durum farklı değildir. Ülke yönetimleri, şehirlerini, görenleri etkileyecek tarzda görkemli yapılarla süslemektedirler. Prag, Amsterdam, İstanbul gibi şehirler görkemli yapıları ve insan yapımı güzellikleriyle turist çekmektedirler.

Çevre iletişiminden birey olarak bizler de yeteri kadar yararlanmalıyız. Eğer yönetici isek, iş arkadaşlarımızın iletişimini kolaylaştıracak ofisler sağlamalıyız. Kişisel ofislerimiz, kişisel kudret gösterecek ve gözdağı verecek tarzda, antika silahlarla, baltalarla, kılıçlarla bezenmiş kasvetli bir ortam değil; kendi iç güzelliklerimizi ve ilgi alanlarımızı yansıtacak ferah mekânlar olmalıdır. İmkânı olanlar deneyebilir, ofis mobilyalarını kahverengiden beyaza çevirmek bile personel ve ziyaretçilerle kurduğumuz ilişkiyi güzelleştirecektir. Mobilyaları yerleştirirken, daha birbirine doğru ve birbirine yakın yerleştirmek yine iletişimi kolaylaştıracaktır. Çok büyük odalarda, uzak mesafelerden iletişim kurmak her zaman için zordur.

Kişisel alan bilgisi de, çevre iletişiminin bir parçasıdır. Sözsüz iletişimin temeli tarihöncesi atalarımıza dayanır. Alan bilgisi ve algısı da temel olarak onlardan farklı değildir. Sadece kabilelerden süper kabilelere döndüğümüzde, şartlardan dolayı şekil değiştirmiştir, hepsi bu. Hayvanların alan yaklaşımını anlamak, insanı da tanımayı sağlayacaktır.

59 *Sommer, R. (1967), Classroom ecology. Journal of Applied Behavioral Science, 3, 487-503.*

Sommer, R. (1969). Personal space. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Sommer, R. (1974). Tight spaces: Hard architecture and how to humanize it. Engle-wood Cliffs, NJ: Prentice-Hall'dan akt. Knapp, M. Hall, J.A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 103.

60 *Knapp, M. Hall, J.A. (2006), age.*

61 *Rapoport, A. (1982). The Meaning of the built environment: A nonverbal communication approach. Tucson: The University of Arizona Press, 179.*

62 *Rapoport, A. (1982), age.*

63 *Bu bölümün girişinde Morris, D.'nin (1985) Çıplak maymun (çev. N. Yavuz. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 6. baskı) adlı kitabı referans olarak alınmıştır.*

64 *Hall, E. T. (1969). The hidden dimension. Garden City, N.Y.: Anchor Books Doubleday, 8-16.*

65 *Hall, E. T. (1969). Age., 19.*

66 *Hall, E. T. (1969). Age., 23.*

67 *Hall, E. T. (1969). Age., 55.*

68 *Hall, E. T. (1969), Age.*

69 *Göregenli, M. (2010). Çevre psikolojisi, insan mekân ilişkileri. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları, 100.*

70 *Hall, E. T. (1969). Age., 113-129.*

71 *Hall, E. T. (1969). Age., 119.*

72 *Schober, O. (1996). Age., 88.*

73 *Pease, A ve Pease B. (2004). The definitive book of body language. New York: Bantam Book, 196.*

74 *Morris, D. (1985). Age., 184.*

75 *Hall, E. T. (1969). Age., 118.*

76 *Pease, A ve Pease B. (2004). Age., 197, 200.*

77 *Cüceloğlu, D. (1995). Yeniden insan insana. İstanbul: Remzi Kitabevi, 36.*

78 *Mehrabian A. (1981). Age., 68.*

79 *Lymann, S. M. ve Scott, M. B. (1967). Territoriality: A neglected sociological dimension. Social Problems, 15, 236-249.*

80 *http://hastaneciyiz.blogspot.com/2011/10/kizlik-zarinin-gorevi-nedir.html adresinden 26.10.2012 tarihinde erişilmiştir.*

81 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 140.*

82 Patterson, M. L. (1976). An arousal model of of interpersonal intimacy. Psychological Review, 83, 235-245.

83 Knapp, M. Hall, J. A. (2006), Age., 142.

84 Sommer, R. (1969). Personal space. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

85 Hall J. A. (1984). Touch, status, and gender at professional meetings. Journal of Nonverbal Behavior, 20 (1).

86 Morris, D. (2008). İnsanat Bahçesi. Orijinal adı: The Human Zoo. İlk basım: 1985. Çev. Nuran Yavuz. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 186.

87 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 146.

88 Hall, E. T. (1966), Age.

89 Mehrabian A. (2007), Age., 18.

90 James, W. T. (1932). A study of the expression of bodily posture. Journal of General Psychology, 7, 405.

91 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 149.

92 Meta-analiz için bkz. Hall J. A. (1984). Age.

93 Atsuko. A. (2003). Gender Differences in Interpersonal Distance: From the Viewpoint of Oppression Hypothesis. Japanese Journal of Experimental Social Psychology, 42, 201-218.

94 Eagly, A. H. (1987). Sex differences in social behaviors: A social-role interpretation. Hillsdale, NJ: Erlbaum.

95 Baxter, J.C. (1970). Interpersonal Spacing in Natural Settings. Sociometry. 33, 444-456.

96 Ailello, J. R. ve Aiello T. C. (1974). The development of Personal Space: Proxemic Behavior of Children 6 Through 16. Human Ecology, 2, 199-189.

97 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 147.

98 Mehrabian A. (2007). Age., 18.

99 Pease, A ve Pease B. (2004), 201.

100 Caudil W., Weinstein, H. (1962). Maternal Care and Infant Behavior in Japan and America. In C. Lavatelli ve F.Stendler (Ed.), Readings in child behavior and development. New York: Harcourt.

101 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 151.

102 Watson, O. M. (1970). Proxemic behavior: A cross cultural study.

103 Watson, O.M., Graves, T. D. (1966). Quantitive Research in Proxemic Behavior, American Anthropologist, 68, 971-85.

104 Willis, F. N. Jr. (1966). Initial Speaking Distance as a Function of the Speakers Relationship, Psychonomic Science, 5, 221-222.

105 Baxter, J. C. (1970). Interpersonal Spacing in Natural Settings. Sociometry. 33, 444-456.

106 *Pease, A ve Pease B. (2004), 293.*

107 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 153.*

108 *Caplan, M. E. ve Goldman M. (1981). Personal space violations as a function of height, Journal of Social Psychology, 114:2, 167.*

109 *Sosyal güç, kişilerin diğerlerini alan olarak hareket ettirme ve isteklerini kabul etmeye ikna etme yetisi olarak tanımlanmıştır. Dabbs, J. M. ve Strokes, N. A. (1975). Beauty is power: The use of space on the side walk. Sociometry, 38, 551-557.*

110 *Lerner, R. M., Venning, J., Knapp, J. R. (1975). Age and Sex Effects on Personal Schemata Toward Body Build in Late Childhood. Development Psychology, 11, 855-856.*

5. BÖLÜM

KİŞİNİN FİZİKSEL ÖZELLİKLERİ

Doğada fiziki görünüm her şeydir. Fiziki görünüm sayesinde dişiye kur yapılır, çiftleşme sağlanır ve tür devam eder. Yine fiziki görünüm sayesinde rakipler karşısında üstünlük sağlanır; caydırıcılık elde edilir; bazen kavgalar başlamadan biter. Hayvanlar yememeleri gereken zehirli hayvan türlerini çarpıcı renklerinden tanır ve uzak dururlar. Diğer yandan da, fiziki görünümleri sayesinde bu tip hayvanlar av olmaktan kurtulur ve hayatta kalır. Fiziki görünümleri sayesinde baskın hayvana karşı kendilerini çekinik gösterip saldırıdan kurtulurlar. Fiziki görünümleri sayesinde yavrularına sahip çıkarlar. Yavrular da bu fiziki görünümleri sayesinde hayatta kalırlar. Hayvanlar bizim bildiğimiz anlamda konuşamazlar. Yunus balığı ve balina gibi bazı türlerde konuşma benzeri sesli bir iletişim olduğu bilim insanları tarafından tespit edilse de, bunlar sadece istisnai durumlardır. Bu nedenle hayvanlar birbirleriyle esasen fiziki görünümleri ve daha ileri hayvanlar ise sözsüz iletişim becerileri sayesinde iletişim kurar. Kısacası hayvanlar âleminin iletişim dili sözsüz iletişim, büyük oranda da fiziksel özelliklerin ilettiği mesajlardır.

Fiziki görünüm, başlı başına bir mesaj kaynağıdır. Tabiat türlerin sağlıklı bir şekilde devamını sağlamak için, erkeklere kur yapma ve kendini dişiye beğendirme sistemini kurmuştur. Bu sayede en sağlıklı erkekler seçilir ve sağlıklı nesillerin devamı sağlanır. Sağlıksız ve güçsüz erkekler seçilmez ve çoğunlukla çiftleşemez. Böylece de sağlıksız gen devam etmez.

Tüm canlıların erkek cinsi, genel olarak süslüdür, bu herkesin bildiği bir gerçek. Aslanın yelesi, tavus kuşunun güzel ve renkli tüyü, lepistes balığının renkli kuyruğu, horozun ibiği, hindinin kabarık tüyü ve bunun gibi hemen hemen her türün erkek cinsinde, dişiyi cezp eden güzel bir fiziki özellik vardır ki, insan da o özellikleri görür ve beğenir. Siz hayvanat bahçesinde dişi tavus kuşunun önünde seyirci gördünüz mü? Herkes yelpazesini açmış olan erkek tavus kuşunu görmek ister.

Erkek fiziksel özellikleri dişiye şu mesajları verir: *"Bak, yelelerim uzun ve parlak, kürküm de öyle. Kuyruk tüylerim ne kadar canlı ve renkli. İbiğim ne kadar kırmızı ve canlı duruyor. Ben sağlıklı ve güçlü bir erkeğim. Çiftleşmeye hazırım. Bütün rakiplerimi saf dışı bıraktım. Seninle çiftleşmeye layık bir erkeğim."*

Dişi tür de önündeki seçenekler arasından, içgüdüsel olarak fiziksel özellikleri en üst düzeyde ve diğerlerinden en baskın olanı eş olarak seçer, çünkü dişi de bu görünümden benzer mesajları alır ve karar verir.

Bazı türlerde erkek, fiziki özelliklerini dışarıdan temin eder. Bazı kuş türleri, yaptıkları yuvalarla dişilerini çekmeye çalışırlar. Yuvanın büyüklüğü, sağlamlığı ve çevreden toplayıp getirdiği ilginç cisimlerle, dişiye çiftleşmeye hazır olduğu, yuvasına ve çocuklarına bakabileceği mesajını verir.



Erkek tavus kuşunun çekici özellikleri.

Bazı türler, çiftleşmek için ilginç kur dansları yaparlar. Bunu bazen de dişinin önünde, diğer erkeklerle yarış halinde gerçekleştirirler. Figürler ne kadar değişik ve zorsa, ne kadar uzun süre sürdürebiliyorsa, dişiyi o denli

çeker. Yapılan figürler, dişiye erkeğin ne kadar sağlıklı olduğu mesajını verir.

Erkekler arasında baskınlık, öncelikli olarak fiziksel görünümle kendisini gösterir. Genel olarak bütün türlerde, baskın erkek kabilenin en uzunu, en irisi, tüyleri en uzun ve parlak olanı, renkleri en canlı olanı, dişleri en keskin olanı olarak sayılabilir. Baskınlık hayvanlarda önemlidir, çünkü kural olarak baskın erkek, çiftleşme ve soyunu sürdürme şansına sahiptir. Türler kendi içlerindeki çekişmelerde hemen kavgaya soyunmazlar. Hayvanlarda öncelik, fiziki olarak caydırmaktır. Kavgaya ve rekabete hazırlanan hayvan öncelikle kendisini daha iri gösterir. Hayvanların birçoğunda tüyler dikilir, duruş dikleşir, kanatlar varsa açılır, bazı kuş türlerinde boyundaki nefes kesesi şişirilir, yılanlarda olduğu gibi dikilir ve boyun kısmı genişler. Primatlar gibi ileri hayvan türlerinde belli yüz ifadeleri de devreye girer ve tüm bunlarla karşıdaki rakip kavgadan caydırılmaya çalışılır. Eğer fiziki özellikler de yeterli olmazsa kavga kaçınılmaz bir hal alır.

Böceklerin bazıları zehirlidir.[111] Bu böceklerin zehirli oldukları, kullandıkları birtakım tehlike işaretleriyle belli olur. Örneğin eşekarısı, sarı siyah çizgileriyle kendini kendi türünden ayırır. Böcek yiyen hayvanlar onun fiziki özelliklerinden zehirli olduğunu bilirler ve yemezler. Çünkü fiziki özellikleri onun zehirli olduğu, yenmemesi gerektiği mesajını verir. İşin ilginç yanı bazı zehirli olmayan sinek türleri de zamanla eşekarısının renklerini taklit etmişlerdir. Onlar da çevrelerine zehirli oldukları şeklinde, doğru olmayan bir mesaj iletirler ve böcek yiyen hayvanlar bunlara da yaklaşmazlar. Yani verdikleri yalan mesajlarla diğer hayvanları kandırırlar.

Zehirli mesajını veren ve uyaran hayvanlar böceklerle de sınırlı değildir. Denizlerde yaşayan bazı zehirli ya da elektrik şoku veren balıklar da çarpıcı renklere sahiptir. Bu sayede düşmanları onlardan uzak durur. Zehirli denizanaları, zararsız olanların aksine şeffaf değil, renklidir. Görüntüsünden zararlı olduğu anlaşılır; anlaşılmazsa da zaten çarpar.



Yabanarısının kuyruğundaki çizgiler, zehirli olduğunu ifade eder.[112]

Burada, bitkilerin fiziksel özellikleri de aslında aktarılabilir. Örneğin et yiyen çiçeklerin, güzel ve çekici renkleriyle ne kadar lezzetli polenlerinin olduğu mesajını vererek böcekleri nasıl çektiği ve bu mesaja kanarak gelen böcekleri nasıl içine hapsederek sindirdiği de anlatılabilir. Ancak kitap genel olarak davranışlara dair olduğundan, bitkilerin bir davranışından bahsedemeyiz. Bu nedenle, bitkilere dair özellikleri aktarmayı gereksiz görüyorum.

Hayvan yavrularındaki küçüklük özelliklerinin ise onları nasıl hayatta tuttuğunu ve türün devamını sağladığını önceki bölümlerde ayrıntılı bir şekilde aktardığımı sanırım.

Bu girişi, fiziksel özelliklerin verdiği mesajların etkisinin tabiattaki etkisinin iyice anlaşılması için yaptım. Şimdi insana gelebiliriz.

İnsan da sözsüz davranış biçimi olarak diğer hayvan türlerinden farklı değildir. İletişim kuranların fiziksel özellikleri, bir başka deyişle iletişimcilerin bizzat kendileri sözsüz iletişimi doğrudan etkilemektedir. İnsanlar farkında olarak ya da olmaksızın kendi fiziki özellikleriyle ve üzerine ekledikleriyle çok ciddi mesajlar vermektedirler.

"İnsanlar kıyafetleriyle karşılanırlar, fikirleriyle uğurlanırlar..." sözü, fiziksel özelliklerin ne denli önemli olduğu konusunda iyi bir tanımlamadır. Nasreddin Hoca'nın fıkrada *"Ye kürküm ye!"* diyerek bahsettiği de, fiziksel özelliklerin iletişim kurma, sürdürme ve statü gösterme anlamında göz önünde tutulması gerektiği ve ne kadar hayati olduğudur.

Fiziksel Özelliklerle Kur Yapma Davranışı ve Statü

İnsanlar, kur yapmak ve karşı cinsi etkilemek için fiziksel özelliklerini oldukça yoğun bir şekilde kullanırlar. Esasen doğada, diğer hayvan türleri gibi, insanın erkek türü de karşı cinsi etkilemek için farklı fiziksel özellikleriyle yaratılmış ve donatılmıştır. Erkek, kadına göre çok daha iridir, kaslıdır. Vücudu tüylerle, kıllarla, sakal ve bıyıkla kaplıdır. Kolları ve bacakları uzun ve güçlüdür. Sesi kalındır. Kısacası erkeklerin kadınlara göre farklı özellikleri, onların kadınlara karşı kur yapmak için kullandıkları silahlarıdır.

Ancak insanı diğer türlerden ayıran, düşünme gücüdür elbette. Bu sayede kadınlar da erkekleri etkilemek için fiziki birçok özellik bulmuşlar ve yapay olarak bunları vücutlarına eklemişlerdir. Bu, en azından benim bildiğim kadarıyla, başka bir türün dişisinde olmayan bir özelliktir. Kadınlar, kozmetik ve plastik pek çok yapay özelliklerle erkeği etkilerler. Bunun için saçlarını farklı renklere boyarlar; makyaj yaparlar; kendilerine göre çekici olmayan bazı uzuvlarında, plastik cerrahinin yardımıyla farklılık yaratırlar. Bu sayede, kadın da erkeğe fiziksel özelliklerini kullanarak kur yapabilir.

İlkel insan topluluklarında erkekler, kur yapmak için doğayı kullanır. Yeni Gine yerlileri, tüylerinin güzellikleriyle ünlü ve bu tüylerle dişilerine kur yapan cennetkuşları ile Prenses Astrophia kuşlarını tüyleri için avlamaktadırlar. Bu tüyleri yıllar içerisinde biriktirmekte ve geleneksel “Sing Sing” dans festivalinde giydikleri kıyafetlerini süslemek için kullanmaktadırlar. Tüyleri en fazla olan erkekler toplum içerisinde daha saygın bir konuma gelmekte ve dişileri daha fazla etkilemektedirler. Tıpkı kuşlardaki gibi tüylerini daha fazla kabartmakta ve daha uzun görünecek şekilde yükseltmektedirler.[113] Görünen o ki bu insanlar, fiziksel özelliklerin karşı cinsi etkilemede, yani mesaj göndermede ne kadar etkili olduğunu fark ederek, aynı paralelde hareket etmeye karar vermişlerdir.

Kur yapan erkek ve kadın, önce vücutlarını daha dik konuma getirir. Erkek kendisini daha uzun göstermeye çalışır. Uzun olan kısaya göre her zaman için avantajlı ve baskındır. Hatta bunu anlatan bir karikatür de vardır. Sahilde göbekli ve duruşları kambur, mayolu bir kadın ve bir erkek aksi istikametlerden yürürler. İkinci karede karşılaşırlar ve birden vücut duruşları dikilir, göbekleri içeri çekilir, sağlıklı bir görünüşle birbirlerine bakarak geçerler. Üçüncü karede kendilerine bakan bir karşı cins yoktur artık. Görünümleri derhal eskisine döner.



Yeni Gine yerlilerinin fiziksel özellikleri.[114]

Evlendirme programlarını hiç izler misiniz? Ben fırsat buldukça bakarım. İkili ilişkiler, kur davranışları, hoşlanma-hoşlanmamaya ait sözsüz davranış biçimlerini orada çok fazla görürüm ve benim için bir çeşit alıştırma yapmak gibidir. Aralarındaki perde açıldığında sözsüz davranışlarından, birbirlerinden hoşlanıp hoşlanmadıklarını ve bir ilişkinin başlayıp başlamayacağını değerlendirmeye çalışırım. Çoğunlukla da tahminlerim doğru çıkar. Sözsüz davranışlar, eğer okumayı bilirseniz asla yanıltmaz çünkü.

Bu evlendirme programlarında erkekler, özellikle yaşlı olanları daha dik yürümeye çalışır. Beden duruşlarıyla aslında nüfus cüzdanında gösteren yaştan daha genç ve sağlıklı olduklarını anlatmaya gayret ederler. Bunu çoğunlukla sözle de ifade ederler. Kadınların birçoğu, yaşlarını gizlemek amaçlı olarak saçlarını boyatır ve ağır bir makyaj yaparlar. Daha gençlere özgü kıyafetler giyerler. Ne kadar çok seyahat ettiklerinden bahsederler. Sonra bir şekilde müzik çalar ve erkekle kadın abartılı hareketlerle oynar, dans ederler. Programda eş arayan kişiye aday olarak başvuran erkek ya da kadın, daha coşkulu bir tarzda dans eder. Erkek de kadın da aslında fiziksel görünümlerini kullanarak basit bir mesaj vermektedir: *“Ben hâlâ evlenecek, seni fiziksel olarak tatmin edecek ve evliliğin gereklerini yerine getirecek kadar gencim ve zindeyim.”* Bu hareketlerin, doğada dişisine kur yapan erkek davranışından temelde ayrılan bir yönü yoktur. Bunun yanında, yuvasını süsleyen kuşlar gibi, evlerini, arabalarını, nakit paralarını anlatırlar. Bunların da mesajları aslında çok açıktır: *“Ben sana bakacak, geçimini sağlayacak ve evlilik yapabilecek kadar varlıklıyım.”*

Sahilde görürsünüz bazen. Güneşlenen turist kızların önünde, oğlan çocukları gibi itişip kakışan, birbirleriyle boğuşan gençler görürsünüz. Deve güreşi filan yaparlar, abartılı hareketlerle dikkat çekmeye çalışırlar. Diskoteklerde erkekler, beğendikleri kızların civarında dans ederek, kendilerini gösterirler. Bu daveti kabul eden kadınlar da, abartılı dans hareketleriyle niyetlerini ifade ederler. En temel kur hareketleridir bunlar ve kadınlar, bu mesajları çok net bir şekilde alırlar.

İnsanların fiziksel özelliklerine yaptırdıkları değişiklikler yıllar geçtikçe artmaktadır. Uluslararası Estetik Cerrahi Derneği'nin (ISAPS) 2003 verilerine göre Türkiye estetik ameliyat yaptırma sıralamasında dünyada 18. sıradayken 2010 yılında 12. sırayı almıştır.[115] Aynı çalışmaya göre ise estetik ameliyat sıralamasında ABD açık ara birincidir. Dünyada yapılan estetik müdahaleler arasında yağ aldırma birinci sıradayken, ikinci sırada göğüs büyütme ameliyatı gelmektedir. Bu da bizlere şişman bir vücudun vereceği olumsuz mesajların ve iri göğüslerin vereceği olumlu mesajların, insanlar tarafından ne kadar önemsendiğini göstermektedir. Ancak bu güzelleşme isteğinin abartılması olumsuz sonuçlar verebilir. İşin tuhaf tarafı, kişi öylesine kaptırmıştır ki kendisini, bu olumsuzluğun farkında bile olmayabilir.

Kişinin fiziksel özellikleri, hem çevresine mesajlar verirken, hem de kendisini iyi ya da kötü hissetmesine yol açar. Şişmanlık moral bozucudur, genç yaşta kellik çekingenlik yaratabilir. Bu nedenle insanlar her yıl milyonlarca lirayı estetik ameliyatlarına dökmektedirler.



Fiziki değişim, bir erkeğe abartılı bir kadın formu verebilir.[116]

Erkek için fiziksel özellikler, onun statü sembolleridir. Uzun boy, sağlıklı bir beden, bakımlı saçlar, iyi kıyafetler, son model bir araba, onun statüsünü gösterir. Çoğu zaman çevresindekilere karşı baskın çıkmasını sağlar. Bununla ilgili çalıştığım yerlerden edindiğim bir izlenime göre, fiziki özelliklerin statü etkisi Doğu ve Güneydoğu Anadolu'da çok daha fazla. Oradaki erkekler, özellikle de yeniden evlenerek genç bir kadın almış olanlar, maddi durumu ve sosyal etkisi fazla olanlar için kellik ve saçların beyazlaması bir felaket. Bu nedenle Batı'da erkekler için saç boyatmak çok da tercih edilen ya da kabul gören bir davranış biçimi değilken, bu bölgelerde saçların özellikle kına yardımıyla boyatılması rağbet gören ve eleştirilmeyen bir hareket tarzı. Kel kalan adamlar, asla şapka benzeri şeylerini kafalarından çıkarmıyorlar. Tabii burada, Doğu'da sözsüz iletişimin çok daha yoğun kullanıldığını da hatırlatmak isterim. Bu konudaki görüşlerimi daha sonra aktaracağım.



Estetik ameliyatlarında aşırılık,son derece olumsuz sonuçlar da verebilir.[117]

Batı'da ya da büyükşehirlerde, insanların statü göstermeleri ve etraflarına üstünlük sağlamaları için birçok enstrüman vardır: İyi bir iş, başarılı bir kariyer, pahalı kıyafetler ve aksesuvarlar, etkili arkadaşlar, bir villa, belki bir yat. Bunlara sahip olan erkeğin, saçının ya da göbeğinin olup olmamasının pek bir önemi yoktur. Fiziksel özellikler, bunların olmadığı yerlerde ön plana çıkarlar. Yaşlılığında saç boyatan insanlara dikkat edin lütfen. Bunlar genellikle statü ve gençlik iddiasında bulunmaya devam eden ama statüsünü gösterecek fazla bir şeyi olmayan kişilerdir. Böyle *normal-*

üstü gençlik[118] iddiasında bulunan insanlar genellikle saçları dökülmüşse peruk kullanırlar, dökülen dişleri yerine takma diş takarlar, göbeklerini belli etmesin diye korse bile giyerler.

Hayvanlarda statü belirten fiziksel özelliklerden birisinin irilik ya da kendini iri göstermek olduğunu belirtmiştik. Bizler de tehdit ederken ya da kavgaya hazırlanırken kollarımızı içeri doğru çeker ve omuzlarımızı dikleştiririz. Aynı zamanda küçük kaslar tüylerimizi yukarı kaldırır. Aynı davranış, şempanzelerde de görülmüştür. Tek fark onların bedenlerini saran kılların da havaya dikilmesi ve kendilerini daha iri göstermesidir. İnsan vücudundaki kıllar evrimle birlikte dökülerek azalmıştır. *"İnsanlar bu çarpıcı dönüşüm gösterisini yitirmişlerdir."*[119] Buna karşın yine de erkekler yapay eklemelerle benzer görüntüleri sağlamaya çalışmaktadırlar. Resimde görüldüğü üzere Waiki yerlileri, omuzlarına dik çubuklar koyarlar. Geleneksel Japon Kabuki tiyatrosunun oyuncularının kıyafetlerinde, omuz kısımları anormal bir şekilde geniş bırakılır. Neredeyse tüm dünyada subaylar omuzlarına apolet takarlar. Tören kıyafetlerinde apoletler daha belirgindir. En üst düzey komutanın omzundaki apolet en gösterişlisidir. Yine askerler, polisler gibi statü gerektiren mesleklerin üniformalarında yüksek şapkalar giyilir. Bu şapkalar kişiyi olduğundan büyük gösterir. Bu tür fiziksel özelliklerin kendiliğinden ortaya çıkan statü mesajları vardır. Diktatörlükle yönetilen muz cumhuriyetlerinin liderlerinin özellikle tören kıyafetini dikkatle incelemenizi isterim. Örneğin, Kaddafi'nin ölmeden önceki son İtalya gezisinde giydiği üniformaya bir bakın. İtalyan Başbakanı Silvio Berlusconi ile hemen hemen aynı boyda olmalarına rağmen, üniforması Kaddafi'yi çok daha baskın bir hale getiriyor. Üstelik Kaddafi son dönemlerinde hep yerel kıyafetlerini giydiği halde, İtalya gezisinde askeri üniformayı tercih ediyor. Yakasına da, İtalyanların asarak idam ettiği, Libya'nın özgürlük savaşçısı lideri Ömer Muhtar'ın, İtalyanlar tarafından zincire vurulduğunu gösteren bir fotoğrafı asıyor. Berlusconi fotoğrafta bir hayli şaşkın ve ezik duruyor. Altta kalmamak için el sıkışırlarken verdiği pozda üstünlüğü kapmaya çalışıyor ama nafile. Kaddafi her haliyle, hatta arkasındaki süslü üniformalı kadın korumalarıyla bile üstünlük mesajları veriyor. *"Benim ülkemin kadınları bile, beni düşmanlarımdan korumaya yeter!"* şeklinde anlaşılıyor mesaj. Ama sonuçta kadın korumalar da, yıllardır büyüttüğü ordusu da onu korumaya yetmedi ve Arap Baharı ile

başlayan, muhalifler ve koalisyon ülkeleriyle olan mücadelesinde yenilerek, en sonunda halkı tarafından vahşice öldürüldü. Kaddafi'nin devrimi gerçekleştirdiği yıllardaki üniforması ile iktidarının sonunda giydiği üniforma arasındaki dramatik fark da dikkat çekicidir.



Kendini iri göstermek için omza eklenen yapay fiziksel özellikler.[120]



Kaddafi'nin İtalya ziyareti.



Kaddafi ve kadın koruması.



Kaddafi'nin ilk yılları.

Toplumsal olaylara müdahale eden polis ya da jandarma birliklerinin kıyafetlerine bir bakalım. Robocop kıyafeti olarak adlandırılan müdahale kıyafeti, yapı itibariyle personeli olduğundan iri gösterir. Omuzlarında fazladan takılan korumalar vardır. Bunlar, her ne kadar personeli korumaya yönelik olsa da, karşılarındaki göstericilerin gözünü korkutarak caydırma amacını da taşır. Zaten Robocop figürüne de baktığınızda, onu heybetli gösteren ve dikkat çeken fiziksel özelliğin en başta abartılı omuzları ve göğüs yapısı olduğu görülür. Ayrıca toplumsal olaylara müdahalede atlı birlikler de kullanılır. Atların üzerindeki kolluk görevlileri çok daha yüksektedir ve bunların gösterici gruplar üzerinde, belirgin bir sindirme etkisi olduğuna dair araştırmalar mevcuttur.



Film kahramanı Robocop.

Padişahların dev boyutlardaki sarıkları ve yüksek omuzlu kaftanlarının da görüştüğü kişiler üzerindeki etkileri muhtemelen çok fazlaydı. Ayrıca resmi görüşmelerde, tahtta otururlardı. Taht yüksek bir platformda olurdu ve yüksek arkalığı da hesaba katılırsa olduğundan çok daha ihtişamlı görünürdü. Şimdilerde devasa makam koltuklarında oturan üst düzey yöneticiler de acaba aynı mesajı vermiyorlar mı?

Zenginlerin statüsüne özenen insanların, onları taklit etmesi de fiziksel özellikler kapsamında değerlendirilmelidir. Zengin ve yüksek statülü insanların kullanması beklenen bazı giysiler, otomobiller, mücevherler vardır. Pahalı arabalar kullanırlar, pahalı elbiseler giyerler, pahalı mücevherler takarlar. Bunları kullanan kişiler karşılarındakine statüleri hakkında bilgi vermektedirler. Bunlar ticari reklamlarda da, insanların gözlerine sokulur: Zenginsen bunları kullanacaksın, o kadar!

“Bizler, bu reklamların takipçileri olarak; eğer bu kıyafetleri satın alırsak, bu reklamlardaki insanlar gibi olacağımıza ve belki de bu insanlarla arkadaş olacağımıza inandırılırız. Dahası, onlar gibi olmak isteriz.”[121]

Bu reklamların modelleri ve oyuncuları da hep belli tiplerdir. *Time* gibi prestijli dergilerin saat, otomobil ya da elbise reklamlarında görürüz. Orta yaş ve üzerinde, beyaz saçlı, fiziği düzgün ve yapılı insanlar gösterilir. Genel zengin tipi klişesine uyan kel ve göbekli adam profili hiç görülmez. Reklamın verdiği mesaj çok açıktır: “Sen de bu saati tak, sen de bu adam gibi karizmatik ol ve sana da kadınlar aynen böyle baygın baygın baksınlar.” Verilen statü mesajı bu kadar net olunca, talep de bir o kadar artar.

Zengin ve yüksek statülü insanlar o saati zaten alır ve takarlar, bunda bir sorun yoktur. Alt kademeden insanlar da bu reklamlardan etkilenerek bu saatlerden takmak isterler. Yaşamından feragat ederek ya da boğazından kısarak, taksitle bu saatin en azından giriş fiyatına sahip birini satın alabilirler. Buna "üstünlük taklidi" adı verilir.[122]Bu saati takarak alt kademedeki kişi de statü sahibi olduğuna dair mesajlar verebilir ki bu yüksek statülü adamın işine gelmez. Sonuçta o, bir saate boş yere binlerce dolar vermez. Statüler arasındaki uçurumu derinleştirme aracıdır o. O zaman da basit bir hile devreye girer. Yüksek statülü kişiler, piyasaya bu saatin taklitlerini sürerler. Belki iyi bir taklididir *ancak asla aynısı değildir*. Bu defa alt statülü kişi, bu saate yönelir ve fazla zorlanmadan alır. Kendisini tatmin etmiş olsa da asla karşısındakini kandıramaz, çünkü gerçek olamayacak kadar güzeldir ve kişinin yaşam düzeyi göz önüne alındığında onun gerçeğini takamayacağı bilinir. Böylece yüksek statülü kişiler statülerini korumaya devam ederler ve alt kademenin statü ilgisini başka bir tarafa yönlendirirler.

Hale Etkisi ve Hale Hatası

Kara Harp Okulu'ndaki ilk günlerimizdi. Üç ayrı askeri liseden ve sivil kaynaktan gelen gençler, bir araya toplanmıştık. Bu nedenle, grubun büyük bir çoğunluğunu tanımıyor ve tanımaya çalışıyorduk. O ilk günlerde, birkaç kişinin yakınımda tartıştıklarını gördüm. Aralarından biri, kısa boylu, sivri burunlu, tuhaf bir tipti. Yanındakilerle bağıra çağıra kavga ediyordu. Garip bir aksanla konuşuyor, konuştuklarından pek bir şey anlaşılmıyordu. O gün için, tipi ve hareketleri öylesine itici geldi ki, "Ben bu adamla asla arkadaş olamam, hiçbir özelliğimiz uyuşmaz, en iyisi uzak durayım..." dedim. Tam bir yıl boyunca her yaptığı beni rahatsız etti ve onunla tek kelime bile konuşmadım. Tam bir yıl sonra, tesadüfen bir sohbet yaptık. Daha sonra arkadaşlığımız ilerledi. Fark ettim ki, aslında benim hoşlandığım şeylerden hoşlanan, okuyan, düşünen, ince zevkleri olan, bir hayli entelektüel bir adam. Daha sonra, okul bitene kadar en iyi arkadaşlarımdan biri oldu ve hâlâ da rastlaştıkça uzun soluklu sohbetler yapıyoruz.

Hale Etkisi[123] bir kişide ilk gördüğümüz bazı özelliklerin, kişiyle ilgili tüm algımızı etkilemesidir.[124]Bu etki, kişiye ait sonraki tüm kararlarımız

üzerinde etkindir. Geçmişi 1920'lere dayanır ve üzerinde ciddi çalışmalar yapılmış bir konudur. Bahse konu özellikler çeşitlidir, ancak kitabın içeriğine bağlı olarak kişinin fiziksel özelliklerinin yarattığı hale etkisinden bahsedilecektir. İnsanlarla ilk karşılaşmamızda, fikir alabileceğimiz ilk özellikleri yüzleri ve fiziki görünümleridir. Bu nedenle Hale Etkisi'ni başlatan şeylerin başında bunlar gelir. İnsanların yüzlerine ve görünümlerine bakar, geneli hakkında karar vermeye çalışırız. Bu konudaki çalışmaların en başında, subaylardan, personelleri hakkında önce fiziki değerlendirmeler (düzenli olmak, ses, fizik, dayanıklılık ve enerji) yapmaları; daha sonra aynı personelleri entelektüel düzeyleri, liderlik özellikleri ve kişisel kaliteleri (güvenilirlik, bağlılık, sorumluluk duygusu, tek başına iş yapabilme ve işbirliğine yatkın olma) açısından değerlendirmeleri istenmiştir.[125]Alınan sonuçlar şaşırtıcıdır. Buna göre, fiziksel kıstaslar açısından olumsuz olarak değerlendirilen askerin, diğer özellikleri de olumsuz olarak nitelendirilmiştir. Özellikler arasında, normal kabul edilemeyecek düzeyde bir korelasyon vardır. Dağınık ve düzensiz olarak göze batan personel, sorumluk duygusu, liderlik vasıfları gibi diğer konularda da zayıf olarak nitelendirilmiştir. Yani kişi bir kere fiziki özellikler bakımından göze giremediyse, ağzıyla kuş tutsa dahi hiçbir konuda göze giremeyecektir. Buna da *Hale Hatası* adı verilir.[126] "İlk izlenim çok önemlidir*!*" cümlesi, şimdi biraz daha anlam ifade ediyor mu?

İlk kez karşılaştığımız insanlar hakkında, elde mevcut çok az bilgiden faydalanarak, karar vermek zorunda kalırız sıklıkla. Çoğu zaman buna mecbur kalırız. Yolda otostop çeken kişiyi, arabamıza alıp almamakta kararsız kalırız. Yavaşlar ve yüzüne, kılığına birkaç saniye için bakarız. Tipinden hoşlanmadıysak, tedirgin olduysak gaza basar, adamı almadan geçer gideriz. Yalnız başına gece saat on birde, metro istasyonunda bekleyen bir kadın olduğunuzu düşünün. İstasyona gelen hangi adam sizi tedirgin eder, hangi tip rahatsız etmez? Gelen kişi kemik çerçeveli gözlüklü, spor kıyafetli, top sakallı, ellerinde kitaplar olan bir genç ise ne hissedersiniz? Ya gelen, kafasını üç numaraya vurdurmuş, yüzünde yara izi, pis sakallı, gözleri kısık, deri ceketli ve sivri topuklu siyah ayakkabılar giyen bir tipse? Kaçmak gelir mi içinizden? Tehlike çanları çalar mı? Neden? Adamı hayatınızda ilk kez ve sadece on saniyedir görüyorsunuz.

Peki, aynı adam, yanında küçük bir çocuk ya da bir kadınla gelseydi yine rahatsız olur muydunuz bu kadar?

İlk görüşte aşk deriz, gözüm tutmadı deriz, ten uyuşması deriz. Tüm bunlar aslında, bu anlık karar verme yetilerimizin bir ifadesidir. İlk izlenim[127]*(thin-slicing)* bizler için çok önemlidir. Kimi insanların yüzüne bakıp kararlar veririz. "Nur yüzlü" ya da "Yüzüne nur inmiş" tabirleri kullanırız dindar insanlar için kimi zaman. Benzer bir yaklaşımın, Amerikan Mormonlarında da olduğunu öğrenmek, beni oldukça şaşırtmıştı.[128]Brooke White isimli genç bir kız, televizyonda *American Idol* (bizdeki *Yetenek Sizsiniz Türkiye* yarışması) adlı bir yetenek yarışmasına katılır. Dini görüşleri hakkında hiçbir açıklama yapmamasına rağmen, *Jesus Christ of Latter Day Saints* adlı Mormon kilisesinin üyeleri, bu kızın kendilerinden olduğuna inandıklarını, çünkü kızın yüzünde *"Mormon nuru"* olduğunu gördüklerini belirtirler. Sonuçta bu yargılar doğru çıkar ve kızın Mormon tarikatının üyesi olduğu anlaşılır. Bizdeki bahsedilen *nurun* sık aptes alınmasıyla ilgili olduğu sıklıkla savunulur, diğerleri hiç yüzünü yıkamazmış gibi! Orada da, Mormonların sağlıklı yaşamı seçmeleri, alkol almamaları gibi sebeplerin bunda etkin olduğu savunuluyor.

İlk izlenime göre karar vermek çok kesin sonuçlar vermese de, özellikle tehlikenin anlık geldiği durumlar göz önünde bulundurulduğunda, ihmal de edilemez.[129]Araştırmalar, karşımızdakinin karakterini %60 ve üstü doğrulukla (şans faktörünün üzerinde), yüzünden elde ettiğimiz ipuçları sayesinde tespit edebildiğimizi gösteriyor. Önemli bir oran ve üzerinde durmaya değer. İnsan sarraflarının bıyık altından sırıttıklarını görür gibiyim, *"Biz söylememiş miydik?"* dercesine. Evet, söylemiştiniz ve bilim sizi kısmen haklı çıkarıyor. Mutlu musunuz?

Fiziksel Özellikler ve Çekicilik

Dünya, bizim algıladığımız kadardır. Hangi çerçeveden bakarsak, ne kadarını algılarsak ve ne kadarını görürsek, dünya da o kadardır. İnsanları da algılayabildiğimiz kadar biliriz. Peki, bunun genel değerlendirmelere etkisi nasıl yansır? 1972'de, 60 üniversite öğrencisine çeşitli kadın ve erkek fotoğrafları gösteriliyor.[130]Bu fotoğraflardaki insanların bir kısmı çekici, bir kısmı yarı çekici, bir kısmı da çekici olmayan kişilerden oluşuyor.

Öğrencilerden, öncelikle bu kişilerin kişilik özelliklerini 27 kıstas altında değerlendirmeleri isteniyor; *fedakârlık*, *geleneksellik*, *kendini ifade edebilme*, *duygusallık*, dürüstlük vb. Daha sonra aynı öğrencilerden, bu kişilerin genel mutluluk halinden, evliliğinden, aile ilişkilerinden, sosyal hayattan memnuniyetleri konusunda yorum yapmaları isteniliyor. Son olarak da bu kişilerin işlerinde yüksek, orta ya da düşük statüde olup olmadıkları soruluyor.

Sonuçlar incelendiğinde görülüyor ki, çekici görünümlü kişiler, sosyal özellikler bakımından, diğer kişilere göre daha olumlu bir şekilde nitelendirilmiş. Onlar daha nazik, duygusal, dürüst, açık vb. Aynı çekici kişilerin, özel hayatlarında da (evlilik, ebeveyn, iş hayatı gibi) daha mutlu oldukları iddia edilmiş. Son olarak iş durumlarıyla ilgili değerlendirmeler yapmaları istendiğinde ise, çekici kişilerin prestijli işler yaptıkları tahmin edilmiş. İlginç ama bir o kadar da tanıdık değil mi?

Hale Etkisi'nin en fazla kendisini belli ettiği durumdur bu. İyi görünümlü insanlar, kendilerine göre daha sıradan ya da kaba tabirle çirkin görünen insanlardan daha zeki görünürler; üstelik bu paralelliği destekleyecek hiçbir bilimsel veri olmamasına rağmen.[131]

Sözsüz iletişimi tüm boyutlarıyla inceleyen bilim insanları, iletişim kuran kişinin şahsi özelliklerinin, iletişimin boyutlarını ve kalitesini etkileyip etkilemediğini de araştırmışlardır. İletişim kuran kişinin bizzat kendisi ya da kendi bedenine ait özellikler acaba bir mesaj değeri taşımakta mıdır? Yapılacak birtakım değişiklikler ya da düzeltmeler mesajın içeriğini değiştirir mi? Hal böyle ise karşı tarafın bu mesajı algılaması ne şekilde gerçekleşir?

İnsanlar her ne kadar dış güzelliğin geçici olduğunu, önemli olanın iç güzellik olduğunu iddia etseler de, gerçek durum hiç de böyle değildir. Yapılan birçok çalışma çekici insanların çekici olmayan rakiplerini, kişilik, popülerlik, cinsellik ve ikna edicilik gibi sosyal anlamda arzu edilen birçok alanda geçtiğini göstermiştir.[132]/[133]Yani fiziken çekici insanlar, sosyal alanda son derece avantajlıdırlar. Yapılan bir başka çalışma, 2-3 aylık bebeklerin, çekici insanların yüzüne, çekici olmayanlardan daha fazla baktığını ortaya koymuştur. Bu eğilim, annelerinin çekici olup olmamasına göre değişmemektedir.[134]/[135]Yani anneleri çekici kadınlar olsalar da olmasalar da, yine de çekici insanların yüzünü daha dikkatli incelerler.

Peki, fiziki çekicilikten kasıt nedir? Bu tanımlamadan anlamamız gereken nedir? Kişiden kişiye ve toplumdan topluma elbette değişiklik göstermekle birlikte, genel kabul gören anlayış,[136]bir kişinin uzun, ince, Kuzey Avrupa özeliklerini taşıyan, engelsiz ve genç olmasının, o kişiyi çekici kıldığı yönündedir. Bu kapsamda, çekici insanlar; sosyoekonomik istikrar merdivenini tırmanmaya diğerlerine göre daha yatkındırlar.

Güzelliğin ve çekiciliğin kültürden kültüre farklılık gösterdiği düşünülse de, gerçekte durum oldukça farklıdır. Küresel medyanın dayattığı çekicilik kültü, dünyayı etkilemekte ve ortak bir anlayışın oluşmasını sağlamaktadır.[137]Bu sayede önceleri daha cazip görünen balıketinde tabir edilen kadınların güzel ve çekici olduğu anlayışı, sıfır beden olarak nitelendirilen mankenlerin medya tarafından sürekli göz önüne getirilmesiyle yerini zayıf kadınlara bırakmıştır. Öyle ki, kadınsı özelliklerini neredeyse kaybetmiş, erkeksi hatlara sahip kadınlar, moda dünyasında tercih edilir olmuştur. Avustralya, Avusturya, Çin, İngiltere, Hindistan, Japonya, Kore ve İskoçya’da yaşayan insanları kapsayan bazı araştırmalar, ortak çekicilik anlayışı üzerine anlamlı benzerlikler tespit etmiştir.[138]/[139]Yapılan dünya güzellik yarışmalarının da, bu ortak anlayış üzerinde etkili olabileceği değerlendirilmektedir. Bu ortak anlayışın, kültürleri ne denli etkilediği de izlenebilmektedir. Bugün Japonya’da yapılan estetik ameliyatlarının büyük bir bölümünü, kadınların kendi ırklarına özgü çekik gözlerini düzelterek Kafkasyalı beyaz ırka özgü iri gözlere çevirmek için yapıldığı bilinen bir gerçektir. Peki, bizlerin çocukluğumuzdan beri izlediği Japon çizgi filmlerinde, hiç çekik gözlü insanların çizilmemesi, sadece iri gözlü kadınların resmedilmesinin bunda rolü yok mudur? Belki küresel dünyada, başka kültürlerde bu animasyonlara pazar bulabilmek adına yapılan bu çalışmalar, Japon kadınlarını çocukluklarından itibaren, bu yönde etkilememiş midir? Ya Michael Jackson’ın, sağlığını bozmasına neden olacak kadar yoğun bir şekilde hissettiği, tenini beyazlaştırma dürtüsü? Doğaya bu kafa tutma halinin, küreselleşen ve tek tipleşen güzellik anlayışının etkileri olduğu, gün gibi ortadadır.



Michael Jackson'ın çocukluk resmi, ırk özelliğini göstermektedir.[140]



Michael Jackson'ın ten rengi yıllar içerisinde geçirdiği ameliyat ve tedaviler sonucu Kafkas ırklarınınkine yaklaşmıştır.[141]

Toplumların güzellik anlayışı, hastalıklı bir hal alabilir.[142]Çin'de bin yıldan fazla süren bir gelenek, kadınların hayatını yüzyıllar boyunca çekilmez hale getirmiştir. MS 900'lü yılların başında, Çin soyluları arasında, yeniaya benzeyen ve lotus çiçeğiyle benzerlik göstermesi nedeniyle "lotus ayak" adı verilen bir gelenek ortaya çıktı. Buna göre kız çocuklarının daha küçük bir çocukken, ayak parmakları kırılmakta ve çok sıkı bir bandaja sarılarak gelişmesi engellenmektedir. Gelişim çağında yapılan bu barbarca hareket, kadının yetişkinlikte küçük ama yapısal olarak son derece anormal ayaklara sahip olmasına sebep olmaktadır. Üstelik bu normal hareket etmesine de engeldir. Soylular arasında başlayan bu gelenek, daha sonra halk kitlelerine de yayılır. Kadınlar, böyle yaparak daha kolay koca bulduklarını fark ederler ve böylece yaygınlaşır. 1912 yılında yasaklanana kadar gelenek devam eder. Yasaklanmasından sonra da uzun yıllar gizli bir şekilde yürütülür. Güzellik çabasının varabileceği çılgınlığın üst noktasını, çok güzel bir şekilde anlatır.



Lotus ayaklar.

İnsanların çekici olmayan kişilere karşı olan yaklaşımı ise çoğunlukla olumsuzdur. Çekici olmayan kişilerin, hastanelerde daha az ziyaret edildikleri, daha uzun bir süre hastanede kaldıkları, hoşnutsuz olarak nitelendirildikleri ve diğerleriyle daha az birlikte oldukları belirlenmiştir.[143]Çocukluktan itibaren çekici olan ve olmayanla ilgili ayrımcılık, kendisini göstermeye başlar. Bebeklerle ilgili yargıdan bahsettim. Ya çocuk oyunları? Çocuklar arasında popüler olup sıyrılanlar, genellikle yaşıtlarına göre daha uzun ve daha çekici çocuklardır. Elbette başka sebepler de rol oynar, ancak bu tür çocuklar, çoğunlukla lider pozisyonlarındadır. Fiziksel anlamda çekici olmayan, sıska, şişman ya da kısa boylu çocuklar; gözlük takanlar; diğerlerinden bariz farklı olanlar; fiziksel engeli olanlar; çocuklar tarafından dışlanır ve kötü muamele görürler. İlerleyen yıllarda belki aynı çocuklar popüler olarak kalmazlar fakat çekici olanın acımasız üstünlüğü yine de devam eder. Korku filmleri klişesinde, ormandaki eve eğlenmeye giden gençlerden ilk ölen, gözlüklü ve şişman olan meraklı gençtir. Ek bir bilgi olarak verelim, ikinci ölen ise genellikle cinsel anlamda rahat olan kadın oyuncudur.

Üzerinde sosyal anlamda uzlaşılmış güzellik standartları vardır. Eğer kişi bu standartlarla yaşayamazsa, sıradansa, ya da daha kötüsü çekici değilse sosyal anlamda dışlanır. Sıradan ve çekici olmayan kişiler küçük görülürken, çekici kişiler bile yeterince çekici değillerse utandırılabilirler.[144]

Çekiciliğin iş bulma, alınan maaş miktarı ve performans değerlendirme üzerinde de çok önemli etkileri bulunmaktadır. Yapılan araştırmalar,

çekiciliğin iş dünyasındaki olumlu etkilerini ortaya koymuştur.[145]/[146]/[147]Başvurulan iş başvuranın seviyesine göre yeterli ve ilgili bulunmadığı durumlarda, şartlar eşit ise başvuranlardan çekici olanın işi alması daha olasıdır. İşe girdikten sonra da daha az çekici olan çalışanlar, eğer çok üst düzeyde performans gösteremezlerse diğerlerine göre daha fazla eleştirilebilirler.[148]

Burada her zaman güzel olan işi kapar demek suretiyle, şirketlerin insan kaynakları bölümlerine çamur atmak gibi bir amaç gütmüyorum. Aynı şeyden bahsetmiyorum çünkü. Profesyonel bir seçim aşamasında, özellikleri birbirine denk iki adaydan bahsediyorum. Bir yanda bakımlı ve taranmış bir saç; özenli ve abartısız bir makyaj; temiz ve duruma uygun bir elbiseyle iş görüşmesine gelen adayın verdiği mesajları düşünün. *"İyi bir okuldan mezunum, iş tecrübem ve özelliklerim yeterli, ayrıca özenli, bakımlı biriyim ve bu işime de böyle yansıyacak."* Diğer yandan görüşmeye saçları alelade taranmış; özensiz ve uyumsuz bir makyaj; ütüsü bozuk bir elbiseyle gelen adayın verdiği mesajları gözlemleyelim: *"İyi bir okuldan mezunum, iş tecrübem ve özelliklerim yeterli. Ancak son derece bakımsız, özensiz ve ilgisiz biriyim. İşe girme aşamasında bile kendime ancak bu kadar dikkat edebildim. Artık iş hayatındaki titizliğimi siz düşünün."* İK yöneticisi olsanız, siz hangisini tercih ederdiniz? Belki gerçek hayatta o pasaklı çalışan işinde son derece titiz ve ilgili olabilir (her ne kadar ben mesleki tecrübemle bunun doğru olmadığını düşünsem de). Fakat verdiği sözsüz mesajlarla, fiziksel çekiciliğe ve bakımlılığa sahip kişinin bu konuda öne geçeceği ortadadır.



Çekici olmak, iş hayatında ciddi bir avantajdır.[149]

Fiziki Çekicilik ve İkna

Yapılan bazı araştırmalar, çekiciliğin karşı tarafı ikna etmede yardımcı olabileceğini ortaya konulmuştur.[150] İkna tanımı, iletişim bilimi disiplininden hareketle şöyle yapılabilir:[151]

"İnsanlar arası ikna, bilgi, duygu, düşünce, tutum ve kanılarla davranış biçimlerinin, kaynak ile alıcı arasındaki bir ilişkileşme yoluyla bir insandan diğerine bazı kanallar kullanılarak ve değişim amacıyla aktarılması sürecidir." Yani daha az bilimsel bir dille anlatırsak; kişinin kendisine ait duygu, düşünce ve davranış kalıplarını, karşısındakini çeşitli yol ve yöntemlerle etkileyerek, etkileşimde olduğu insana geçirmesidir.

Filmlerden gördüğümüz kadarıyla, Amerika'da emlak komisyoncuları, bunun etkisini ilanlarında kullanıyorlar. Güzel ve çekici kadın ya da erkek çalışanların resimleri de ilanlara asılıyor. Sanırım bu ikna edicilik prensibinden hareket ediyorlar. Bizde de bu yöntem kullanılıyor ama ben daha görünümüyle dikkat çeken bir kadın ya da erkek emlak komisyoncusu ilanına rastlamadım. Aksine evden de soğutabilir. Keçiören'e yolu düşenler, beni daha iyi anlayacaktır.

Bir malın fiyatı arttıkça, satıcıların da görünümü değişmeye başlar. Mahmutpaşa ya da Çıkrıkçılar Yokuşu'nda kazak satan satıcının görünümü çok önemli olmayabilir, kendi tercihidir. Hatta çok abartılı giyinen ve görünen satıcılar, müşterilerinden bu anlamda eksi puan da alabilirler. Ancak iş merkezlerindeki mücevher satıcılarına ya da otomobil galerilerindeki satış temsilcilerine baktığınızda durum çok değişir. Oradaki satıcılar genel manada gayet çekici ve bakımlı insanlardır ve bunun satışta çok büyük bir etkisi vardır.

Satıcının, sattığı ürünle paralellik göstermesi, çoğu zaman tercih edilen bir durumdur. Dövme yapan adamın üzeri genellikle reklam tabelası gibidir. Pahalı takım elbiseler satan mağazaların satıcıları da genellikle böyle giyinir. Bazen, bilinen markaların satıcılarının son derece bakımsız, fiziken yetersiz ve özensiz satıcılarını görüyorum ve bunun etkisini kendimde gözlemliyorum. Markanın ününe son derece olumsuz bir katkı sağladığını değerlendiriyorum.

Hızlı konuşan bireyler, daha fazla ikna edicidirler.[152] Ayrıca ses tonu ve ritmi daha az değişen, monoton bir tarzda konuşan insanlar daha az ikna

edici bulunurken; yüksek sesle yapılan açıklamalar daha ikna edici bulunmuştur. Bu, başarılı pazarlamacıların en önemli etkisidir. Ne satarlarsa satsınlar gayet seri ve hazırlıklı bir şekilde konuşurlar, karşılarındakine düşünme fırsatı fazla bırakmazlar. Satışın sonunda belki hiç alakanız olmayan bir şeyi almaya karar vermiş olursunuz ama iş işten geçmiştir.

Başarılı pazarlamacılar, tur ya da devre mülk satıcıları genellikle seri ve takılmadan konuşan insanlardır. Zekidirler aynı zamanda, aklınıza anlık olarak gelen tuzak sorulara her zaman için verecek bir cevapları vardır. Kekelemezler, konuşma hataları yapmazlar. Böylece sizin fazla düşünmenize zaman kalmaz. Bir de üzerine *“Gerçekten de adam doğru söylüyor, meğer ben tüm hayatım boyunca bu Kızılcahamam kaplıcasında devre mülk istermişim de haberim yokmuş!”* dersiniz ve günün sonunda bir devre mülk sahibi olarak bulursunuz kendinizi.[153]

Çevre iletişimiyle ilgili bölümde anlattığım, bir yöneticimin denetlemesi vardı hatırlarsanız. O gün gerçekten de kötü geçen bir gündü. Bana onlarca soru sordu, her cevap yeni bir soru yarattı; keyifsizliğim de eklenince denetleme felakete dönüştü. Başka bir şehirde çalışırken, tesadüfen yine aynı yöneticim denetlemeye geldi. Üstelik denetleme öncesi, bir önceki denetlemeyi unutmadığını da hissettirdi. Ama bu sefer hazırlıklıydım. O kadar seri bir şekilde brifing verdim ki soru sormasına fırsat kalmadı. Bir saatten fazla bir süre, topu topu on iki köyü olan ilçeyi anlattım. O da zaten işe hâkimiyetim olup olmadığını sorguluyordu. Sanırım ikna oldu, iki saat boyunca yalnızca bir soru sordu ve teşekkür ederek ayrıldı. Ben uyguladığı taktiği artık çözmüştüm, ara verdiğim anda soru sormaya devam edecekti, fakat bu fırsatı bulamamıştı ya da gerek duymamıştı.

Televizyonlarda, Amerikan tarzı uzun pazarlama reklamları, daha doğrusu ürün tanıtım programları vardır. Burada genellikle bir kadın ve bir erkek tanıtım yapar. Uzun bir süre hiç durmadan ve çok hızlı bir tempoda konuşurlar. Tanıtımın sonunda çekiç bile satıyor olsalar, dünyanın en iyi çekicinin tanıtımını izlemiş gibi olursunuz. Şimdilerde aynı reklam türü Türk televizyonlarında da görülmeye başlandı. Fakat bir fark var: Amerika’daki programlarda profesyonel oyuncular görev alıyor, Türk ürünlerinin tanıtımlarında ise çoğunlukla bu formata uygun olmayan, şirketin sözde genel müdür, satış müdürü gibi tipler kullanılıyor. Ağzını

açmaktan bile âciz olan bu adamların tanıtımları da haliyle çok fazla ikna edici olmuyor.

Bir diğer araştırma iletişim kuran kadınların çekiciliğinin, ikna etmeye katkısı üzerine yoğunlaşmıştır.[154]Yapılan araştırmada bir grup erkek göstermelik bir anket çalışmasına katılmışlardır. Katılımcılara bir “gönüllü” bu anketi yüksek sesle okur ve yazılanları izah ederse anketin daha çabuk bitebileceğini önermiştir. “*Gönüllü”* aynı kadının çekici hali ve çekici olmayan halidir. Çekici halinde kadın görünümü ve fiziğiyle hoş bir görüntü çizerken; aynı kadın, çekici olmayan halinde bol kıyafetler, yağlı bir saç ve bıyık tüyleriyle katılımcılara gösterilmiştir. Araştırma sonunda, çekici olan kadının anketi izah ederken kitlenin düşüncelerini daha çok değiştirdiği ortaya çıkmıştır. Bu da, çekiciliğin ikna üzerindeki etkilerini göstermektedir.

Çekicilik ve ikna bağlantısını, pratik bir örnekle tamamlayayım. Özellikle köylerde yürütülen bir pazarlama çalışması var. Buna göre bir minibüs dolusu insan, bir köye baskın yapıyor. İçlerinde bir grup kadın var. Bunlar, yaşları nispeten genç ve o ortama göre çekici, ağzı da iyi kötü laf yapan kişiler. Önce kadınlar, bir ya da iki kişi olarak evlere dağılıyor. Yaşlı kadın ve erkekler başta olmak üzere kurbanlarını seçiyorlar. Tatlı dille başlayıp (evde gelinlik kızı ya da evlenecek oğlu olan kişilere), bu devirde çeyiz düzmenin ne kadar zor olduğundan dem vuruyorlar. Daha sonra ellerindeki kartlardan birini çektiriyorlar ve müdürümüz gelmeden açma diyorlar. Müdür, üzerindeki ucuz Ulus işi takım elbisesi, temiz tıraşı ve yılışık gülümsemesiyle geliyor. Kadınların verdiği güven ve ikna sinyallerinden sonra, geldi mi ikinci ikna aracı? Daha sonra “Şansa inanır mısın Ayşe Abla?” diye soruyor müdür (gerçek bir soruşturmadan alınan cümledir). Ayşe Abla ne kadar şanssız bir insan olduğunu anlatmaya çalışırken, müdür ona bileti gösteriyor ve “Ama şans sana da güldü, bak bizden bu kocaman müzik setini kazandın!” diye resmi gösteriyorlar. Tabii bu seti alabilmesi için küçük de olsa bir mal almalıdır onlardan. Böylece bir liralık uyku seti, dört katı fiyatına ve taksitle Ayşe Abla’ya satılıyor. Ellerinde şu anda müzik seti kalmadığı ve postayla yollanacağı söyleniyor. O set ya hiç gelmiyor, ya da son derece kötü bir mal gönderiliyor. Satış yapan ekip asla bir daha oralarda görülmüyor, fakat tahsilata gelen tipler ne

çekici kadınlar, ne de yakışıklı müdürler oluyor. Sanırım cümlenin devamı, gelişinden anlaşılıyor.

Kadın her zaman için ikna edicidir. Kumral ve yeşil gözlü kadın daha fazla ikna edicidir. Bu ikna olma durumu, kadın ve erkek için aynı oranda geçerlidir. Hedef kitleyle aynı dilden konuşmak, benzer tecrübeleri yaşamış olmak, aynı kaderi paylaşmak önemlidir. *Erin Brockowich* filminden hepimiz hatırlarız.[155]Erin, ENRON şirketine dava açabilmek için insanları ikna etmeye çalışır. Oldukça başarılı olur. Dava süreci ilerleyince, daha büyük bir avukatlık bürosu işin içine girer. O büro da başarılı ama bir o kadar burnu büyük bir kadın avukatı, insanlarla görüşmesi için yollar. Kadın onlarla görüşmeyi ve ikna etmeyi başaramaz. Oysa Erin, onlardan biri gibi görünerek ve *"Ben bu avukatlardan nefret ederim!"* diye söze başlayarak, hepsiyle oldukça sağlıklı ilişkiler kurmayı başarmıştır.

Sonuç:

Sonuç olarak şunu söyleyebiliriz ki, iletişimde bireyin her türlü fiziksel özelliğinin bir mesajı vardır. Bu özellikler kişinin doğal, yani bedensel özellikleri de olabilir, sonradan eklediği dövme, saç ya da sakal biçimi de olabilir, elbise, takı, kullandığı araba şeklinde fiziksel özellikler de olabilir. Kişi bu mesajların her zaman için farkında olmaz ama çoğunlukla karşısındaki bir mesaj alır. Bu mesajlar istem dışı olabileceği gibi yanlış da yorumlanabilir. Sonuçta siz istemeseniz de bazen karşınızdaki bazı mesajları algılar. Sözsüz iletişim her zaman için bilinçli yönlendirilen bir iletişim biçimi olmadığı gibi, çoğunlukla farkında olunmadan ortaya çıkan bir iletişim türüdür. Bu nedenle eğer kurduğunuz iletişim o an sizin için çok önemliyse, vereceğiniz mesajlara çok dikkat etmelisiniz. Geçmişte bıyıkların nasıl siyasi semboller haline geldiğini ve ne kavgalara, ölümlere yol açtığına ben yetişemedim elbette, ancak etkilerini hâlâ da görebilmekteyiz. Siyaset bir semboller savaşıdır ve siz istemeseniz de birtakım özelliklerinizle yaftalanabilirsiniz.

Siyasi kavgaların çok yoğun olduğu 70'lerde, adamın çok sevdiği bir papağanı varmış. Konuşkan bir kuşmuş ve şarkı türkü dahi bilirmiş. Bir gün sahibi, onu havalansın diye kapının dışına koymuş. Kuş açık havayı görünce aşka gelmiş ve belli bir siyasi görüşe ait bir türkü patlatmış. Tesadüf bu ya, o sırada sokaktan karşıt görüşün adamları grup halinde geçmekteymiş. Türküyü duyunca çok sinirlenmişler. Kuşu dövecek halleri

yok, bu türküyü sen öğrettin diyerek evi basmışlar ve zavallı adamı çok kötü dövmüşler.

Adam çok üzülmüş ama kuşa da kıyamamış. Tembihlemiş ona, sakın bir daha bu türküleri söyleme diye ve ertesi gün yine hava alması için dışarı çıkarmış. Kuş türküye karşı tembihli ya, bu sefer de bilmeden karşıt görüşe ait bir marş okumaya başlamış yanık yanık. Tesadüf, diğer grubun adamları bu sefer de sokaktan geçmekteymiş. Çok öfkelenmişler ve adamı yine bir temiz dövmüşler. Adam da artık öfkelenmiş ve kuşu tuttuğu gibi arka bahçedeki tavuk kümesine kapatmış, aklı başına gelsin diye. Papağan şaşkın, ortada dikiliyor, canları sıkılan tavuklar ise bu rengârenk ve yakışıklı erkek kuşu görünce hoşlanarak yanaşmaya çalışıyorlar. Papağan ise bu kocaman kadınların ilgisinden rahatsız, *yerini de yadırgamış, durmadan onlardan kaçıyor. Bakıyor ki durmayacaklar, zaten canı da sıkkın, bağırıyor hepsine:*

"Yeter ulan! Ben sizin gibi buralara fuhuştan düşmedim. Siyasi suçtan düştüm, siyasi suçtan!"

Fiziksel özellikler de işte aynen böyle sonuçlara yol açabilir. Çok zeki bir adamsınızdır ama aynı zamanda çok pejmürdesinizdir. Kimselere anlatamazsınız derdinizi. Kişisel farkındalığın bu konuda çok önemli ve belirleyici olduğunu değerlendiriyorum. Özellikle karşımızdakilerin fikirlerinin önemli olduğu durumlarda, kendi verdiğimiz mesajların farkında olmalı, gerekli düzeltmeleri yapmalıyız.

111 *Morris, D. (2008). İnsanat Bahçesi. Orijinal adı: The Human Zoo. İlk basım: 1985. Çev. Nuran Yavuz. İstanbul: İnkılap Kitabevi, 68.*

112 *http://www.kaliteliresimler.com/img22178.htm adresinden 28.10.2012 tarihinde indirilmiştir.*

113 *Jones, T. H. (2011). Human planet-Jungles-People of the trees. BBC/Discovery Channel France Television Co-Production, 17. dakika.*

114 *Jones, T. H. (2011). Human planet-Jungles-People of the trees. BBC/Discovery Channel France Television Co-Production adlı filmden alınan bir sahnedir.*

115 *Uluslararası Estetik Cerrahi Derneği resmi web sayfası. 21.01.2012 tarihinde şu adresten ulaşılmıştır: http://www.isaps.org/files/html-contents/ISAPS-Procedures-Study-Results-2011.pdf*

116 *http://www.adrants.com/2008/08/jawbone-ad-highlights-beauty-of.php adresnden 28.10.2012 tarihinde indirilmiştir.*

117 *http://www.estanbul.com/2-milyon-dolarlik-yuz-67993.html adresinden 28.10.2012 tarihinde indirilmiştir. "Amerikalı dolar milyarderi Aleks Wildenstein'in eski eşi Jocelyn, genç ve güzel görünmek amacıyla yüzüne, 7 kez estetik ameliyatı yaptırdı. 2 milyon dolar harcadığı estetik operasyonları sonucunda bu hale geldi. Eşi yüzünün bu halini görünce, evlilik de bitti."*

118 Morris, D. (2008). Age., 218.

119 Morris, D. (2009). Çıplak Adam. (Çev. Elhüseyni, N.) İstanbul: NTV Yayınları, 34.

120 Eibl-Eibesfeldt, I. (1971). Love and hate. The natural history of behavior patterns. New York: Holt, Rinehart and Winston adlı kitaptan alınmıştır.

121 Berry, B. (2008). Power of looks: Social stratification of physical appearance. Abingdon, Oxon, GBR: Ashgate Publishing Group, 18.

122 Morris, D. (2008). Age., 71.

123 "Halo Effect." İlk kez psikolog Edward Thorndike tarafından kullanılmıştır. Thorndike, E. L. (1920). A constant error in psychological ratings. Journal of Applied Psychology, 4(1), 25-29.

124 Bak, P. M. (2010). Sex differences in the attractiveness halo effect in the online dating environment, Journal of Business Thorndike, E. L. (1920). Age. and Media Psychology, 1, 1-7, 1.

125 Thorndike, E. L. (1920), Age.

126 Thorndike, E. L. (1920), Age.

127 "Thin-slicing", yani birisi hakkında, elde mevcut çok az sayıda, özellikle fiziki görünümünden kaynaklanan özelliklere dayanarak karar verebilme yetisi. Terimi il kez Ambady ve Rosenthal isimli araştırmacılar kullanmıştır. Ambady, Nalini and Robert Rosenthal, "Thin slices of expressive behavior as predictors of interpersonal consequences: A meta-analysis", Psychological Bulletin, 111:2 (1992), 256–274.

128 Pincott, J. (2012). What's in a face? Psychology Today internet sitesi, http://www.psychologytoday.com/articles/201210/whats-in-face adresinden 02.12.2012 tarihinde erişilmiştir.

129 Pincott, J. (2012). Age.

130 Dion, K., Berscheid, E. & Walster, E. (1972). What is beautiful is good. Journal of Personality And Social Psychology, 24 (3), 285.

131 Pincott, J. (2012). Age.

132 Hatfield, E. ve Sprecher, S. (1986). Mirror, mirror…: The importance of looks in everyday life. Albany: SUNY Press.

133 Herman, C.P., Zanna, M.P. ve Higgins, E. T. (Ed.) [1986]. Physical appearance, stigma and social acceptance, Joural of Nonverbal Behavior, 6, 3-11.

134 Langlois, J. H. vd. (1987). Infant Preferences for Attractive Faces: Rudiments of a Stereotype? Developmental Psychology, 23, 363-369.

135 Slater, A. vd. (1998). Newborn infants prefer attractive faces. Infant Behavior and Development, 21, 345-354.

136 Berry, B. (2008). Age., 8.

137 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 174.

138 *Etcoff, N. (1999). Survival of the prettiest. New York: Random House.*

139 *Langlois, J. H. vd. (2000). Maxims or myths of beauty: A meta-analysis and theoretical review. Psychological Bulletin, 126, 390-423.*

140 *http://londonupdates.files.wordpress.com/2009/06/michael-jackson-as-a-child.jpg adresinden 28.10.2012 tarihinde indirilmiştir.*

141 *http://elmaaltshift.com/wp-content/uploads/2009/06/michael_jackson_-_another_part_of_me3.jpg adresinden 28.10.2012 tarihinde indirilmiştir.*

142 *Xu, P. (2007). China's "lotus feet" women crippled for beauty. Reuters web site. http://www.reuters.com/article/2007/07/18/us-china-footbinding-idUSSP5670120070718 adresinden 07.10.2012 tarihinde erişilmiştir.*

143 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 174.*

144 *Berry, B. (2008). Age., 8.*

145 *Cash, T. F., Gülen, B. ve Burns, S. (1977). Sexism and "beautism" in personnel consultant decision making. Journal of Applied Psychology, 62, 301-310.*

146 *Dipboye, R. L., Arvey, R. D. ve Terpestra, D. E. (1977). Sex and physical attractiveness of raters and applicants as determinants of resume evaluations. Journal of Applied Psychology, 62, 288-294.*

147 *Hamermesh, D. S. ve Biddle, J. E. (1994). Beauty and the labor market. American Economic Review, 84, 1174-1194.*

148 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 178.*

149 *http://lh6.ggpht.com/-wNXWhhlw-IA/S0GgdVmXsiI/AAAAAAAAABg/SpLsQj_ti7A/iStock_000009063164Large.jpg adresinden 28.10.2012 tarihinde erişilmiştir.*

150 *Chaiken, S. (1986). Physical appearance and social influance. In C. P. Herman, M. P. Zanna ve E. T. Higgins (Ed.), Physical appearance, stigma, and social behavior: The Ontario Symposium (Vol: 3). Hillsdale, NJ: Erlbaum.*

151 *Yüksel, A. H. (2005). İkna ve Konuşma. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi yayını, 4.*

152 *Mehrabian A. (1981-ilk basım 1971). Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth Publishing Company, 152.*

153 *Akçay, E. (2012). Devre mülk satışı ve bir pazarlama tecrübesi. Devre mülk satış ve ikna teknikleri ile ilgili olarak incelenebilir. http://emrahakcay59.blogspot.com/2012/05/devre-mulk-sats-ve-bir-pazarlama.html adresinden 29.10.2012 tarihinde erişilmiştir.*

154 *Mills, J. ve Aronson, E. (1965). Opinion change as a function of the communicators attractiveness and desire to influance. Journal of Personality and Psychology, 1, 173-174.*

155 *Soderbergh, S. (2000). Erin Brockovich. Hollywood filmi. Filmde Erin Brockovich adlı üç çocuklu genç bir dul kadın, bir avukat bürosunda asistan olarak işe başlar. Bir anda kendisini, Amerika'da oldukça ses getirmiş olan ENRON davasının içinde bulur. Hiçbir hukuki bilgisi*

olmamasına karşın, mağdurları çekiciliği ile ve onlardan biri olduğuna ikna ederek bir araya getirir ve davanın en önemli aktörlerinden biri olur.

6. BÖLÜM

BEDEN DİLİ

Şu ana kadar, benim çalıştığım alanla ilgili gördüğünüz tüm kitapların başlığı muhtemelen *Beden Dili* ya da benzer kavramları içermekteydi. Üstelik aynı kavram yurtdışında da *Body Language* adı altında kullanılmaktadır. Beden dili bu konuda son derece popüler olmuş bir tanımlamadır ve genel kabul görmektedir. Aslında, sadece kendi tanımı içerisindeki bir kavrama işaret ediyorsa, yanlış da değil, hatta uygun bir tanımdır. Ancak bu konu, iletişim bilimlerinde *Sözsüz İletişim* olarak bilinir ve bir iletişim dili olarak kabul edilir. Sosyal psikolojide ise genellikle *Sözsüz Davranış* tanımı rağbet görür. Buna göre sözsüz iletişim, konuşma dışında kalan tüm iletişim biçimlerine karşılık gelir.[156] Bu tanımı dar anlamıyla ele aldığımızda, kavramın içerisinde, yüz ifadeleri, el ve kol jestleri, duruşlar, pozisyonlar ile ayak/bacakların çeşitli hareketleri yer bulur.[157] Ancak tanımı bu kadar dar açıdan ele alamayız, sözsüz iletişim, bu hareketlerle sınırlı kalamaz. Çünkü bu alana beden dili *(kinesics)*, yakınlık ve alan kullanımı *(proxemics)*, dokunma *(haptic)*, çevresel faktörler (mimari stil, koku, renk, ısı, aydınlatma, gürültü ve önceki hareketin izleri), fiziksel özellikler (genel çekicilik, vücut ya da nefes kokusu, uzunluk, ağırlık ve saç/ten rengi), dil ötesi (konuşma harici ses işaretleri, ses yüksekliği, konuşma ritmi, yoğunluğu, sessiz duraklamalar, konuşmaya karışan sesler, konuşma bozuklukları), yapay öğeler (parfüm, elbise, ruj, gözlük, dövme) gibi kavramların tamamı girer.[158]

Fakat sözsüz iletişim kavramının *konuşma dışı* şeklinde tanımlanmasında, kendi içerisinde de çelişkiler söz konusudur. Örneğin dilsiz alfabesi hareketlerden oluşur, bir konuşma gerçekleşmez ama her hareket bir simgeyi ifade eder. Buna sözsüz iletişim demek o halde mümkün müdür? Konuşma kusurları, yani kekeleme, kelime tekrarlama, boşluk dolduran sesler ekleme de sözsüz iletişimin konuları arasındadır. Burada da bir çelişki kendisini gösterir. Sonuçta aslında sözlü ve sözsüz iletişimi birbirinden tamamen ayırabilmek teoride pek mümkün görünmemektedir.[159] Böyle bir tanıma o halde neden ihtiyaç duyulmaktadır?

Beden dili olarak tanımladığımız kavram, aslında yalnızca sözsüz iletişimin *kinesics* denilen vücut hareketlerini, bakış ve duruşları kapsamaktadır. Oysa biraz önce de belirttiğim gibi, konunun açılımları oldukça geniştir. Kaldı ki, piyasada bulunan kitaplarda da, beden dilinin yanında, sözsüz iletişimin diğer unsurları olan çevre iletişimi, renk bilgisi, ses tonu ve dil ötesi *(paralanguage)*, fiziksel özellikler, dokunma gibi konular da aktarılmaya çalışılmaktadır. Ancak, *beden dili* yerleşik, aynı zamanda ticari bir ifadedir. O kadar ki, kitapların isimlerini dahi etkilemektedir. Örneğin benim de kaynak kitap olarak kullandığım eserlerden olan Charles Darwin'in İnsan ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi[160] isimli kitabının elimdeki baskısında, iç kapak aynı ismi taşımakla beraber, kötü bir satış taktiği olarak, satışı canlandırmak amacıyla, dış kapak ve sırtı İnsan ve Hayvanlarda Beden Dili olarak basılmıştır. [161]Bu nedenle, beden dili ifadesinin eğitim veren kişiler tarafından genel anlamda kullanılmasına karşı olmamakla beraber; işin bilimsel yönüyle ilgilenen bizlerin, bilim çevrelerinde genel kabul görmüş olan sözsüz iletişim ya da sözsüz davranış bilgisi kavramlarıyla birlikte, onun tamamlayıcısı olan sözsüz işaretler kavramlarını kullanmamız gerektiğine inanıyorum.

Sözsüz iletişim, bizim daha doğarken beraberimizde getirdiğimiz, bir kısmı kalıtım yoluyla aktarılan, bir kısmı ise ailemizden ve çevremizden etkileşim yoluyla öğrendiğimiz bir iletişim biçimidir. Genel itibariyle bu konuda herhangi bir eğitim alınmaz. Ancak kişinin kendi ilgisi ve eline geçen fırsatları değerlendirmesi sayesinde, birtakım kaynakları okuyarak ve bazı eğitim çalışmalarına katılarak, bu konuda eğitim alabilir. Üniversitelerde, kısıtlı sayıdaki bölümde, akademisyenlerden bu konuda

ders alınabilir.[162]Hepsi bu kadardır. Ancak sözlü iletişim için ilköğretim çağından itibaren ciddi bir eğitim alınır. Dilin bütün kuralları öğrenilir. Daha sonra, kendi dili dışında, başka yabancı diller de çocuklara öğretilir. Ben bunun hatalı bir uygulama olduğunu düşünüyorum. Çocukların ileride coşkulu ve verimli bir şekilde iletişim kurabilmeleri, bu alanda becerilerini arttırabilmeleri için okullarda en azından seçmeli ders olarak genel iletişim ve sözsüz iletişim dersleri verilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Sözlü iletişime ait sayısız sözlük bulunmaktadır. Bunlar sayesinde insanlar sözlü iletişimin sembolleri olan kelimelerin anlamlarına kolayca ulaşabilmekte ve kelimeyi öğrenebilmektedirler. Ancak, sözsüz iletişime ilişkin, her ne kadar bu konuda yapılan bazı çalışmalar olsa da, halen böylesine net anlamlara sahip sözlükler bulunmamaktadır. Bunun nedeni, sözlü iletişime ilişkin sözlük çalışmalarının dilbilimciler tarafından uzun yıllardır yürütülmesi, ancak sözsüz iletişim sözlüklerine ilişkin çalışmaların geçmişinin çok yakın bir zaman dilimine dayanmasıdır.[163]

Beden dili, ya da bilimsel bir deyişle *kinesics*, esas olarak duygu ve düşüncelerin beden hareketlerine yansımasıdır.[164] Bir başka deyişle, beden dili insanın ilk anlaşma aracı ve ilk lisanı olmuştur.

Beden dili, bir başka tanıma göre, bir başkasına duygusal, tutumsal ya da bilgi içeren bir mesajı iletmeye yarayan, istem dışı ya da istemli olarak ortaya çıkan, hareket ya da duruştur.[165] Bu tanımdan hareketle, kavramın içeriği derinlemesine sorgulanabilir. Beden hareketleri (sallanma, göz kırpma vb.) ve duruşlar (sırtı kamburlaştırmak veya arkaya yaslanmak vb.) beden dilinin temel kategorileridir. Her hareket ya da duruş, mesaj iletme kapasitesine sahipken, bu hareketlerin her zaman mesaj içerikli olması gerekmez. Örneğin, kaşlarını çatmış kişinin her zaman öfkeli olması beklenmez, görmeyle ilgili bir sorundan dolayı da kaşlarını çatıyor olabilir. Burada bir tuzağa da düşmemek gerekir. Sözsüz iletişimle ilgili bir miktar araştırma yapan ya da eğitim alan çoğu kişide, bu sinyalleri okumak bir hastalık halini almaktadır. İnsanların her hareketinden bir mana çıkarmaya çalışmaktadır ki, bu her zaman geçerli olabilecek bir durum değildir. Üstelik çıkardığı sonuçları her seferinde karşısındakiyle paylaşmak, yani *"Sen beni dinlemiyorsun, bak kollarını kavuşturmuşsun!"* gibi karşısındakini yargılamak ukalaca bir yaklaşımdır ve iletişimde çok ciddi engeller yaratabilir. Bu nedenle, bedenin her duruşunun mutlaka bir anlamı

olması gerektiği düşüncesinden sıyrılmak ve karşımızdakinin beynini okumaya çalışmaktan vazgeçmek, yine iletişimi güçlendirecek bir davranış biçimidir.

Konunun felsefesine girmişken, bir düşüncemi daha paylaşmak isterim. Sözsüz iletişimle ilgilenenlerde genellikle hatalı bir yaklaşım söz konusu oluyor. Tabii bu algının oluşmasında, *Beden Dili* kitaplarının ya da eğitimlerinin de bir hayli etkisi olduğunu değerlendiriyorum. Sözsüz iletişim, iletişim kurduğumuz kişileri istediğimiz gibi yönlendirme, ezme, üstünlük kurma için öğrenilen bir beceri değildir. *Aksine en başta sözsüz iletişim, kendimizi izleyerek, iletişim esnasında yaptığımız iletişim hatalarının farkına varıp, daha engelsiz ve doğal bir iletişim kurmanın yol haritasıdır.* İnsanlar, iletişim becerisiyle doğar. Bizi hayvanlardan ayıran en önemli özelliklerden bir tanesi düşünmek ise; bir tanesi de iletişim kurma becerimizdir. Bu nedenle çocuklarımıza vereceğimiz ve ilerleyen yaşlarda sosyal yeteneklerini artıracak temel esaslardan birisi, engelsiz iletişim yeteneğidir.

Beden dili hareketleri, refleksif (istem dışı) ya da refleksif olmayan (istemli) olabilir. Örnek olarak, ileriki bölümlerde söz edilecek olan gözbebeklerinin kendiliğinden büyüyüp küçülmesi verilebilir. Araştırmalar belli durumlarda, gözbebeklerinin bir beden dili sinyali olarak irileştiğini, bazı durumlarda ise küçüldüğünü göstermiştir. Bunun gibi yüz seğirmesi, göz hareketleri, omzun yönelmesi istem dışı hareketler arasında sayılabilir.

Bir diğer grup ise, kasıtlı olarak yapılan hareketlerdir. Bunların üzerinde güçlü bir kontrolümüz olduğundan, bu hareketlerin anlamını çözebilmek daha güçtür.[166]Kişi birisi hakkında olumsuz düşündüğü halde yüzüne gülümseyerek bunu saklamak istiyor olabilir. O anda korku içerisinde bulunan bir kişi ellerini beline koyup *akimbo duruşu*[167] göstererek korkusunu saklamak istiyor olabilir. Birileri yüzümüze gülüp, arkamızdan kuyumuzu kazabilir. Yalvarma duruşu ve hareketleri sergileyen dilenci, akşam mesai bitiminde arabasına binip gece kulübünün yolunu tutabilir (ki basında sık sık böyle haberlere rastlıyoruz).

Beden dili, kişinin duygusal durumunun dışa vurmuş halidir.[168] Her jest ya da hareket kişinin o anda hissettiği duyguyu anlamak için değerli bir anahtar olabilir. Örneğin kilo aldığından endişe eden bir adam farkında olmadan çenesinin altını çekiştirebilir; göbeğinden rahatsız olan kadın

ellerini sık sık göbeği üzerinde gezdirerek bastırabilir; kendisini endişeli ya da savunma durumunda hisseden biri kollarını kavuşturabilir, bacaklarını çapraz duruma getirebilir ya da her ikisini birden gerçekleştirebilir.

Beden dili, yapılan birkaç araştırmada beden hareketleri, duruş, yüz ifadeleri ve göz davranışı olarak tanımlanmıştır.[169] "Kinesics" Yunancada hareket anlamına gelen kelimeden türetilmiştir. "Jest" ve "mimik"ten daha kapsamlıdır. Kinesik, bedensel davranışlarla yapılan iletişimin incelenmesidir.[170]

Beden dilinin avantajları aşağıdaki şekilde özetlenebilir:[171]

- Beden dili, sözsüz iletişimin alıcıya görünen bir formudur ve kişinin mesajın anlamını anlamasını kolaylaştırır. Örneğin, adam eşine yemeğin çok güzel olduğunu söylerken parmaklarını birleştirip "enfes" hareketini yaparsa bu yemeği gerçekten beğendiğini anlatırken; aynı beğeniyi iletirken elini imalı bir şekilde sallarsa, bu yemeği beğenmediği ve eşiyle dalga geçtiği anlamını verebilir.
- Jestler, duruş değişikliği ve uygun göz kontağı gibi beden dili hareketlerinin olmaması halinde iletişim donuklaşır ve anlamını yitirir. Bu hareketler, konuşmaya canlılık katar, insanları iletişim temasını korumaya teşvik eder.
- Beden dili, özellikle yüz ifadelerinin ve jestlerin anlaşma ortamının oluşmasına anlamlı bir ölçüde hizmet ettiği yüz yüze iletişimde, sözlü iletişimi daha etkili kılmaya yarayan ilave bir araçtır.
- İletişimin gücü artar.
- Beden dili alıcının zihninde mesaj gönderenin kişiliği hakkında izlenim oluşturur.
- Uygun beden dilini kullanarak, gönderilen mesajın ağırlığı ve ciddiyeti alıcının kafasında oluşturulabilir.
- Mesaja değer katan uygun beden dili alıcıya yardımcı olur.

Dezavantajları ise:

- Farklı kültürlere ait insanlar farklı beden dili sinyalleri yollarlar. Bunlar yanlış anlaşılmaya müsaittir. Bu nedenle kişi bunları kullanmakta ve anlamakta dikkatli olmalıdır. Örneğin biraz önce bahsi geçen “enfes” hareketi, İtalyanlarda “Sen ne yaptın öyle, yaptığını beğendin mi?” anlamına gelir ki iletişimin akışını tersine çevirir.
- Yüz ifadeleri, jestler, duruşlar vb. eğer dinleyen aktif değilse etkisiz olur. Bu durumda mesajın doğru anlaşılması fazladan çaba gerektirir.
- Büyük topluluklarda beden dili kullanımı çok etkili değildir. Bu yüz yüze iletişimde az sayıda kişinin bulunduğu durumlarda etkilidir. Ancak Hitler gibi ses ve beden dilini kusursuz uygulayan bir konuşmacının, bu sayede kitleleri ayaklandırabileceği de unutulmamalıdır.
- Dürüst olmayan, gerçeği yansıtmayan ya da zorlama beden dili hareketleri gösteren insanlar, etkileşimin ilk anında, alıcıların gözünde kötü bir izlenim edinirler. Bahsetmek istediğim konu, tam olarak budur. Eğer siz, kitaplardan öğrendiklerinizi, yapmacık ve sonradan öğrenildiği çok belli olan birtakım hareketlerle uygulamaya ve insanları etkilemeye çalışırsanız, evet gerçekten de etkilersiniz ama son derece olumsuz bir yönde. İnsanların sözsüz işaretleri okuma konusunda doğal bir becerileri vardır. Beden dili duyguları ifade etmede kullanılan en etkili yol olarak kabul edilebilir. Duygusal ifadeleri doğru olarak algılamak, sosyal uyumu, akıl sağlığını ve iş performansını olumlu yönde etkileyebilmektedir. Beden dilinin verdiği duygusal mesajları anlayabilmek, *kişiler arası duyarlılığın* en temel özelliğidir. Bu yönüyle ele alındığında, beden dili sinyallerini doğru olarak anlamak ve yorumlamak iletişim sürecini zenginleştirirken kişiler arası etkileşimi de olumlu yönde etkiler.[172]

İpucu: Beden dili kitabı okuyanlarda, kısa da olsa eğitim alanlarda ve bunun çok etkisinde kalanlarda tuhaf davranışlar gözlenir. Bir defa adamın gözleri fıldır fırdır hareketlerinizi gözetler ki, bu oldukça rahatsız edici bir tarzdır. Abartılı jestler yapar, elinizi doğal olmayan bir biçimde sıkmaya

çalışır. Gereksiz yerlerinize dokunup iletişim kurmaya çalışır. Bunlar oldukça rahatsız yaklaşımlardır ve bu kitap, bu hareketlerden sizi uzak tutabilmek adına yazılmıştır.

Bu bölümün detaylı ele almamın bir nedeni var. Ben, konuya ilişkin tez çalışmasını yürütürken, alanda yazılmış birçok kitap olmasına rağmen, bunların bilimsel referanslardan uzak olduğunu tespit ettim. Bu bölümün detaylı olması, ileride bu alanda çalışma yapmak isteyen insanların gerekli kaynak referanslarına ulaşabilmesi ve terminoloji eksikliğinin giderilmesine bir parça katkı sağlayabilmek amacını taşımaktadır. Umarım çok sıkıcı olmaz. Ben, beden dilini üç başlık altında aktarmak istiyorum:

1. Jestler *(Gestures)*
2. Bakışlar ve Göz Hareketleri *(Gaze Behaviors)*
3. Beden Duruşu *(Posture)*.

Jestler (Gestures)

Jest, beden veya bölümleri tarafından yapılan hareketlere verilen genel bir isimdir.[173]Jest kelimesi (*gesture*) "hareket, taşıma duruş" anlamlarına gelen Latince *gestus* kelimesinden türemiştir ve vücudu taşıma davranışı anlamına gelir.[174]Genellikle el ve kol hareketleri olarak bilinse de baş hareketleri de bu gruba dahil edilmelidir.

Jestlerle ilgili bir değerlendirme de Cüceloğlu'ndan gelmiştir. Jestlerin, eş deyişle el ve kol hareketlerinin, duyguların en güzel belirtileri olduğunu kaydeder. Verdiği örnek de oldukça betimleyicidir:

"Karşımızda konuşan kişinin elindeki kâğıdı sürekli büküp katladığını, parmaklarıyla masaya sürekli vurduğunu ve gözlerini bakışlarımızdan hep kaçırdığını görürsek, bu kişinin bizimle olmaktan rahatsız olduğunu düşünürüz. Bu tür davranışlar, karşımızdaki ne derse desin, onun gerçek heyecanlarını açığa vurmaktadır."[175]

Jestler, esas ve ikincil olmak üzere iki gruba ayrılır.[176]Esas ya da birincil jestlerden kastedilen bireylerin duygu ve düşüncelerini destekleyen somut hareketlerdir. İkincil jestler ise bedenin uyumunu sağlamaya yönelik, kendiliğinden oluşan, rahatlama, yatıştırma benzeri hareketlerdir.

Jestler konusunu aşağıdaki başlıklar altında vermeye çalışacağım:[177]

Semboller (Emblems)

Çift yönlü dar bir yolda ilerliyorsunuz. Aceleniz var ve zamanınız kısıtlı. Birden önünüzde seyreden bir kamyona denk geliyorsunuz. Kamyon yolu ortalamış ve böyle sollama şansınız yok. Halbuki sağa yanaşsa, rahatça geçeceksiniz. Önce kibarca arkasından selektör yaparak uyarıyorsunuz, bir faydası olmuyor. Sonra birkaç kez arka arkaya yapıyorsunuz, yine oralı olmuyor. Sonunda sinirleniyorsunuz ve korna çalarak ve selektör yaparak ikaz ediyorsunuz adamı. Derken kamyonun camından şoförün eli uzanıyor. Eli yumruk halindeyken ortaparmağını havaya dikiyor. Konuşmasına hiç gerek yok. Ne dediğini anlayabildiniz mi? Tekrarlamasına gerek yok herhalde. Bu hareketi karşılayan tam bir kelime ya da cümle var mı? Anlamını karıştırma şansınız var mı, başka bir anlama gelir mi?

Jestlerden birincisine *emblem* (sembol) adı verilmektedir. Semboller, diğer sözsüz davranışlardan kullanım, sözlü ifadeyle ilgisi, farkındalık ve kasıt bakımından farklılık gösterir. Semboller, doğrudan sözlü bir karşılığı ya da sözlükte bir tanımlaması olan, bir ya da birkaç kelimeyi içeren sözsüz hareketlerdir. Bu işaretlerin anlamı bakımından bir kültürün ya da bir alt kültürün fikir birliği vardır.[178]

Bu işaretler, anlamı için konuşmaya en az dayanan jestlerdir ve genellikle tek bir jestle icra edilir. O tek hareketle ne demek istediğini derhal anlarsınız. Trafik polisi, kontrol noktasına doğru yaklaşan kamyon şoförüne doğru, elini kaldırarak avucunun içini gösterdi. Hadi siz de yapın. Anlamaması mümkün mü? Kamyon şoförü durdu değil mi?



Trafik polisinin "Dur!" işareti.

Her kültürün kendine ait birtakım sembol hareketleri vardır. O kültürün insanları arasında ortak bir dil gibidir. Birinin karşısındakine, elini yukarı kaldırıp, sağa sola çevirmesinin, karşısındakine “Sen delirdin mi?” anlamına geldiğini toplumumuzda herkes bilir. Karşısındakine yumruğunu uzatıp işaretparmağı ile ortaparmağı arasından başparmağını geçirip sallaması (argo tabirle “Nah!” hareketi), ağır hakaret anlamına gelir. Ancak aynı hareket, bir alt grup olan kahvehanede okey oynayanlar arasında esprili bir dille “Ara taşını bekliyorum!” anlamına da gelebilir. Semboller için önemli olan, bireyin içerisinde bulunduğu kültürün ya da alt kültürün üzerinde uzlaştığı belli bir kelime ya da cümlecik anlamı olan bir hareket olmasıdır.

İnsanlar neredeyse her zaman sembol kullanımlarının farkındadır, istendiğinde tekrar edebilirler ve bu işaretlerin iletişim sorumluluğunu taşırlar.[179] Nasıl ki söylediğiniz sözlerden sorumluysanız, sembolik hareketinizden de o kadar sorumlusunuz. Hocanıza sinirlendiğinizde yapacağınız malum sembolü, *“Elimden kaçtı!”* diyerek affettiremezsiniz. İnsanlar genellikle sembol kullandıklarının farkındadır, tıpkı kullandıkları kelimenin farkında oldukları gibi.[180]Bu nedenle bir bakıma semboller diğer kategorilerdeki sözsüz hareketlerden daha az kişisel özellik barındırır. Çünkü insanlar kelimeler gibi, sembolleri de seçerek kullanırlar.

Bir hareketin sembolik olması, gruplar arasında paylaşılan anlamıyla ve kasıtlı kullanımıyla belli olur. Bu hareket, yeni yerleşen bir hareket de olabilir. Önemli olan o kültürün hareketi sahiplenmesi ve sürekli tekrarlamasıdır.

Sembolün bir diğer özelliği, gören kişinin hareketin sadece anlamını bilmekle kalmayıp, aynı zamanda kendisine yapıldığını da bilmesidir.[181]Ayrıca sembol, anlamı değişmeden bir ya da birkaç kelimeyle değiştirilebilir. Örneğin, Türkiye’de para anlamına gelen başparmak ve işaretparmağının birbirine sürtülmesinde, hareketin yerine para kelimesi doğrudan kullanılsa hareketin anlamı değişmez.

Semboller genellikle gürültü, çevresel etmenler, uzaklık (avcılar arasında), anlaşma (sessiz sinema oyununda) ya da organik şartlardan dolayı (sağırlık) ortaya çıkar.[182]Örneğin British Colombia’daki kereste doğrama atölyelerinde[183] gürültü, konuşmayı çok güçleştirmektedir. Bu nedenle görevle bağlantılı bir işaret sistemi geliştirilmiş ve daha sonra

bunlar, görev dışı hareketler de içermeye başlamıştır.[184]Basketbol oyununda takım koçunun hakemden mola vermesini isteme hareketi olan, sol el avuç içi yatay bir şekilde yere bakarken sağ el parmaklarının dik bir şekilde sol elle birleşme hareketi, günlük hayatta da yerleşmiştir. Özellikle bir tartışma esnasında, karşısındakinin sürekli konuştuğunu ve konuşmasına bir ara vermesini ima etmek isteyen kişiler de bu hareketi yapar. Daha çok, gençler arasında görülen bir harekettir.

Benzer şekilde savaş ortamı da oldukça gürültülüdür ve sözlü komutlara fiziken olanak olmayabilir ya da gece harekâtında sessiz olmak gerekebilir. Bu nedenle *İşaretle Sevk ve İdare* isimli bir Silahlı Kuvvetler talimnamesi vardır. Burada, muharebe ya da eğitim alanında gerekli olabilecek birçok komutun sembolü mevcuttur ve hareketin özelliğine göre ellerle, eldeki tüfekle ya da bedenle icra edilen bir dizi sembolden oluşur. Bu semboller sayesinde, komutan ve birliğin personeli kendi arasında konuşmadan işaretleşebilir. Birliğe yeni katılan tüm personele bunun eğitimi verilir ve herkesin bu ortak sembol diline hâkim olması sağlanır.

İzcilikte de bir işaret dili mevcuttur:

“Zaman zaman kişilerin dikkatini toplamakta, onları sevk ve idare etmekte zorlanırız. Özellikle bizi yeterince tanımayan bir toplum içinde isek bu iş daha da zordur. Toplum içinde, “dur, koş, sus” gibi komut veya bağırmalar hoş karşılanmayabilir. Bu ortamlarda ve ses seviyesinin dışında olanlara ulaşmak için kol komutlarını kullanırız. Her kol komutunun kendine özgü bir anlamı olup, ikinci bir müdahaleye gerek kalmadan izciler tarafından net bir şekilde anlaşılır.

Dikkat: Sağ kol havada, parmaklar bitişik durumdadır.

Anlamı: Sus, izle, bundan sonra gelecek komutu bekle.”[185]

Eğer bir işaret, tam anlamıyla bir sembol ise anlamı belirsiz olamaz. Örneğin resimdeki gibi Amerikan “Tamam!” işareti yapıldığında bunun muhatabı olan Amerikalı bu hareketin anlamını son derece iyi bilir. Amerikan filmleri aracılığıyla hareket tüm dünyada da yayılmıştır.



Tamam hareketi.

Baş sallayarak evet ya da hayır deme hareketi yine semboller arasında sayılabilir. Araştırmacıların, sembol dağarcığını tespit için oluşturdukları standart anket metodu orta sınıf Amerikalılara, şehirli Japonlara, İranlılara, yazı yazmayı bilmeyen Yeni Gine kültürlerine ve ABD'ye okumak için gelmiş ve bir yıldan az süre geçirmiş olan İsrailli öğrencilere uygulanmışlardır. Sonuçlar oldukça şaşırtıcıdır:

1. Sembol sayıları çeşitlilik göstermektedir. Amerikalılarda 100 civarı sembol kullanılırken; bu sayı İranlılar ve İsraillilerde birkaç yüzü bulmaktadır. Yani Doğu kültürleri daha fazla sembol kullanmaktadır.
2. Benzerlikler görülse de evrensel bir sembol bulunmamaktadır.
3. Amerikalılar arasında aldatıcı etkileşimler üzerine yapılan araştırmada, bazı sembollerin yalan söylendiğine dair istemsiz bir şekilde sözsüz sızıntıya sebep olarak aldatma sinyalleri verdiği tespit edilmiştir.

Semboller en kolay anlaşılabilen sözsüz davranışlardır. Anlamları üzerinde genel bir anlaşma vardır. Çok sık kullanılırlar, çünkü anlamları çok belirgindir.[186]Günlük hayatta her dakika kullanımına rastlanır.

Semboller kültürle aktarılır ve öğrenilerek kullanılır.[187]Ancak, kültürden kültüre çok fazla değişiklik gösterir. Şu ana kadar tüm kültürlerde aynı olan ve aynı anlamı taşıyan hiçbir sembol hareket bulunamamıştır.[188]Örneğin,

Amerikan OK (Her şey tamam!) işareti Ortadoğu'da hakaret anlamına gelmektedir.

Sembol hareketlerin öğrenimi yaşla artmaktadır. Yapılan bir çalışmada,[189]dört yaşındaki çocukların iki yaşındaki çocuklardan daha fazla sembol bildiği ortaya çıkmıştır.

Tarihte de bununla ilgili bir örnek bulunmaktadır. 1877-1878, yani 93 Harbi'nde Rusya ve Bulgaristan müttefik olarak Osmanlı Devleti'ne karşı savaşmışlardır. Ancak, sembolik bir problem ortaya çıkmıştır. Ruslar "hayır" derken başlarını iki yana doğru sallamaktadırlar. Ancak, çok benzeri bir hareket Bulgar kültüründe "evet" anlamına gelmektedir.[190] Bu da harekât esnasında, birtakım problemlere neden olmuştur.

Göstergeler (Illustrators)

Jest kategorilerinden bir diğerine gösterge *(illustrator)* adı verilir. Gösterge, konuşmanın çok önemli bir parçasıdır ve konuşulan şeyi betimlemeye yarar. Altı ayrı gösterge çeşidi vardır: **Batonlar,** konuşmaya tempo tutan davranışlardır. Kelimelerin önemini vurgulamak için örneğin, her kelimede masaya vurmak ya da ayakla tempo tutmak bunlar arasında sayılabilir. İdeograflar**,** konuşulan nesnenin ya da kavramın eskizini elle çizmek gibidir. **Diektik hareketler,** doğrudan bahsedilen nesneyi ya da kişiyi işaret etmektir.

Alan hareketleri, *(Spatial movements)* alansal bir ilişkiyi resmeder.

Kinetograf, bedensel bir hareketin tarifidir.

Piktograf, hareketin gönderme yaptığı şeyi resmeder.

Göstergeler toplum içerisinde, özellikle çocuklukta taklit ederek öğrenilir. Gösterge kullanımında etnik farklar ortaya çıkmaktadır.[191]ABD'de Yahudi göçmenler daha çok baton ve ideograf hareketler kullanırken, İtalyan göçmenler kinetograf ve piktograf hareketler yaparlar. Asimile olmuş ikinci ya da üçüncü nesilde bu farklılıklar gözlenmezken, geleneksel kökenlerine bağlı olan göçmenlerde aynı farklılıklara rastlanmıştır.

Göstergeler, sembol hareketlerden bir dizi farklarla ayrılır.[192]

Göstergelerin birçoğunun semboller gibi belli bir kelime karşılığı olmadığı gibi, bazılarının hiçbir kesin karşılığı yoktur. Ayrıca göstergeler

diyalog harici gerçekleşmezken; semboller etkileşim içerisinde olanların konuşamadığı ya da konuşmayı tercih etmediği zamanlarda da meydana gelir. Son olarak göstergeler, sadece kaynak tarafından kullanılırken, semboller her iki iletişimci tarafından da kullanılabilir, el sıkışmak ya da ayrılırken el sallamak gibi.

Göstergeler, iletişimin akışını ve duygu durumunu belirten önemli beden dili hareketlerindendir. Hitler'in herhangi bir konuşmasını izlediniz mi? Konuşmanın neredeyse yarısını elleriyle gerçekleştirmektedir. Öfkelendikçe ya da heyecanlandıkça ellerini daha sert hareketlerle kullanır. "Onların başlarını demir yumruklarımızla ezeceğiz!" derken, yumrukları nasıl ezeceğini tarif eder. "Almanya, Almanlara aittir!" derken, avuçları havayı sıkı sıkı kavrar ve izleyenleri heyecanlandırır.



Hitler elleriyle konuşurdu.

Önceki cumhurbaşkanlarından rahmetli Turgut Özal da, gösterge hareketlerin bazılarını sıklıkla kullanırdı. Ben yaştakiler hatırlar, "İcraatın İçinden" programında, elinde daima pahalı bir kalem tutardı. Kalem neredeyse her kelimesine eşlik ederdi. Yükselen grafikleri anlatırken kelem de yükselir; işsizlikteki düşüşü anlatırken kalem düşüşü işaret ederdi. Adım adım kalkınma bölümünde, kalem sıçramalarla ilerlerdi. Konuşma esnasında el ya da kalem, gözlük gibi bir cisimle gösterge hareketleri yapmanın bir hilesi de vardır. Bu hareketler doğru yapılırsa, izleyicinin dikkati o yöne kaydırılabilir. Böylece sözler üzerinde karşınızdaki çok fazla durmaz, hareketlere yoğunlaşır. Satıcılar, yine bu hareketlere en fazla başvuran gruplar arasındadır ve sebebi de esas olarak budur. Kimi insanlar her şeyi çizerek anlatmayı tercih eder. Kalemi yokken konuşamaz neredeyse.



Turgut Özal, önemli açıklamalarda bulunurken kalemini elinden bırakmazdı.

Lise yıllarındaki rehber öğretmenimiz, ellerini oldukça yoğun bir şekilde kullanırdı. Fakat bu öylesine yoğun bir kullanımdı ki, neredeyse her kelimesine ya da hecesine bir baton hareket eşlik ederdi. Sanırım sırf bu nedenle konuşurken yorulurdu, çünkü elleri ve kolları hiç durmazdı. Fakat kendisi yorulurken, bizi de fazlasıyla yorardı. İster istemez kendisini dinlerken, gözlerimiz sürekli onda olurdu. Bu nedenle de takip etmekte zorlanır ve bir süre sonra sıkılarak dinlemekten vazgeçer, başka şeylerle ilgilenmeye başlardık. Görüldüğü üzere, çok fazla gösterge hareketi kullanmak da bir iletişim engeli olarak karşımıza çıkabilir. Dinleyenin ilgisini çok fazla dağıtabilir. Bu nedenle, gösterge hareketleri yaparken oldukça dikkatli olmak gerekir.

Bu hareketlerden birtakım anlamlar çıkarmak mümkündür. Beden dili kitaplarında bunların birçok örneği görülebilir. Örneğin eli aşağıyı gösterecek şekilde tutmak otoriteyi, eli, avuç içi yukarı gösterecek şekilde tutmak bir talebi ya da yalvarmayı sembolize eder şeklinde tanımlar vardır. Bunlar genel anlamıyla doğrudur ancak bunun için oturup kitap yazmanın fazla bir anlamı yoktur. Göstergelerin anlamları genel olarak herkes tarafından anlaşılabilir. Bir diğer konu, insanların bu hareketlere müdahale edebileceği, yani bilinçli olarak konuşmaları esnasında gösterge hareketler yapabilecekleridir. Siyasetle uğraşan kişiler, bu konuda eğitimler almaktadır. Bazıları bunu çok da yerinde kullanabilmektedir. Bu anlamda ben göstergeleri çok değerli ipuçları olarak nitelendiremiyorum.



Hitler'in Nazi selamı, otoriteyi temsil eder.

Düzenleyiciler (Regulators)

Herhangi bir iletişim sisteminin başarılı olması için basit bir kuralın takip edilmesi gerekir: Konuşma sırasında anlaşma, yani kimin hangi sırayla konuşacağını belirlemek. Hangi iletişim biçimi kullanılırsa kullanılsın, veri alışverişi eğer iletişim kuranlar bu kurala dikkat ederlerse mümkün olabilir.[193]

Telsizle iletişim kurarken, kaynak kişi konuşmasının bittiğini ve sıranın karşıdakine geçtiğini belirtmek için, notunun sonunda ve her seferinde "Tamam!" diyerek bitirir. Tamam kelimesini duyan alıcı kişi, kaynağın konuşmasının o bölümünün bittiğini ve sıranın kendisine geldiğini anlar. Kaynak konuşmasının tamamının sonuna geldiğinde, konuşmayı tamamen sona erdireceğini "Bitti!" diyerek belli eder. Bu kurallar, telsizle iletişimin en önemli kurallarıdır ve karşılıklı konuşmanın akışı bu sayede belli olur. Benzer bir etkileşimin, yüz yüze iletişimde de olması kaçınılmazdır. Aksi halde, konuşma sırasını iletişime geçenler belirleyemez, herkesin bir anda konuştuğu ve kimsenin birbirini anlamadığı sağır diyaloglara döner. Nitekim sözlü kavgaların çoğunda, televizyondaki bazı tartışma programlarında böylesi iletişimsizliğe her zaman için şahit olunmaktadır.

Düzenleyici hareketler, iki ya da daha fazla sayıda etkileşime giren kişiler arasındaki konuşma akışını ayarlar ve düzenler; konuşmacıya devam etmesini, acele etmesini, tekrar etmesini işaret eder; detaylandır, daha ilginç ol, daha açık ol, diğerine konuşması için bir fırsat ver gibi talimatlar verir. En fazla rastlanan düzenleyici, başla onaylama hareketidir ve "Mımmm!"

anlamına gelir. Regülatörlerin birçoğu mesaj içermez ancak konuşmanın devamlılığı için son derece gereklidir.[194]

Düzenleyici hareketlere baş sallama, “anlaşma gülümsemesi”, öne eğilme, uyarırken kaş kaldırma ve bunun gibi hareketler girer. Dinleyen, bir konuyu anlamadığında ya da kafasının karıştığını belirtmek için kaş indirme hareketi yapabilir. Kuşku durumunda ya da anlatılanın inanılmaz olduğunu belirtmek için kaş kaldırma hareketi yapılabilir. Konuşan kişi, dinleyenin sözünü kesmemesi için trafik polisi gibi elini kaldırabilir. Konuşma sırasının kendisine gelmesini bekleyen kişi ise sandalyeden havalanacakmış gibi ileri doğru eğilir, ağzını açar ya da dudak hareketleri yapar.[195]

Bazen karşımızdaki kişi, “bir şey söyleyecekmiş gibi” ağzını açar ya da bunu ima edecek hareketler yapar. Ancak sonra devam etmez ve susar. Merak eder ve sorarız. Bize bu izlenimi veren, yine düzenleyici hareketlerin gereksiz kullanımıdır ya da konuşmaktan vazgeçme halidir.

Konuşmanın devamlılığı belli kurallara dayanır. İkili diyalogda, konuşan kişi sözünü bitirdiğinde sıranın karşıdakine geçtiğini belirtmek için susar. Bu arada göz kontağını keserek bir an için uzağa bakar. Konuşmasının, sorduğu soruya vurgu yapmak amacıyla yüksek bir tonda söylenen son birkaç kelimesine ya da cümlesine uygun olarak başını belli belirsiz kaldırırken kaşlarını da aynı paralelde yükseltebilir. Böylece eğer dinleyen kişi yeterli sosyal yeteneklere sahipse konuşmacının sırayı kendisine verdiğini anlar ve konuşmaya başlar. Diyalog bu tarzda problemsiz bir şekilde devam eder.[196]

İnsanların konuşmasının bir ritmi vardır ve dinleyenler de bir senkronizasyon dahilinde bu konuşmayı dinlerler.[197]Konuşan ve dinleyen rollerini değiştirecekleri sırada konuşan dinleyenin istikametine doğru bakar, dinleyen ise konuşmasına başlarken başka bir yöne bakar. Akıcı konuşmalarda, konuşan, dinleyicileriyle daha fazla göz irtibatı sağlamaktadır. Eğer konuşma aksak ve hatalarla ilerliyorsa, yani konuşmacı konusuna hâkim değilse, göz teması belirgin bir ölçüde azalmaktadır. Bu tür ters durumlarda konuşmacı, uzağa bakarak dinleyicisine söyleyecek fazla bir şeyi olmadığı ve dinleyiciden daha az dikkat talep ettiğini belirtir. Ayrıca bu hareket, konuşan kişiye, düşüncelerini toparlamak için olanak tanır. Konuşurken başkasının gözlerinin içine bakmak, son derece dikkat dağıtan bir durumdur.

Düzenleyici hareketlerde,[198]bir iletişimci, duruş, göz kontağı ve pozisyon değişiklikleriyle şunları gösterir:

- Yeni bir noktaya parmak basacağını.
- Kendisi ve dinleyici tarafından ortaya konulan birkaç hususa göre bir tutum belirleyeceğini.
- Eğer dinleyiciden uzaklaşırsa ve sırtını dönerse geçici bir süreliğine konuşmadan uzaklaşmak istediğini.

Yatıştırıcı Hareketler (Adaptors)

Jestlerin sonuncusuna yatıştırıcı hareketler[199] (adaptör) ya da *body manipulator* adı verilir.[200]Rahatlama, beden ihtiyaçlarının tatmini, daha rahat bir pozisyona geçme vb. için yapılan hareketlere karşılık gelir. “Yatıştırıcı hareketler vücudun bir parçasının diğer bir parçasına yaptığı temaslardır. Baş kaşımak, burna dokunmak, elleri ovuşturmak, dudakları emmek bunlara örnek olarak verilebilir.”[201]

Yatıştırıcı hareketler, kişinin kendisine yönelik yaptığı, özellikle kendi kendisine dokunmak, kaşımak gibi hareketlerdir. Bu hareketler, çoğunlukla farkında olmadan yapılır ve iletişim kastı yoktur. Yatıştırıcılar, genellikle alıcılardan geri besleme almazlar ve insanlar bu hareketler hakkında pek yorum yapmazlar. Öte yandan, yatıştırıcılar, kişinin ruh halini oldukça yalın bir şekilde yansıtan, kendiliğinden hareketlerdir ve iyi bir gözlemci için müthiş ipuçları taşır.

Yatıştırıcılar, genellikle farkında olmadan yapılan hareketlerdir: Kendi kendimize dokunduğumuzu, kaşındığımızı, ovduğumuzu vs. pek fark etmeyiz.[202]İnsanlara yaptıkları bu hareketleri hatırlayıp hatırlamadıkları sorulduğunda hatırlayamazlar ve tekrarlayamazlar. Nadiren bir mesaj verme kaygısı söz konusudur. Ancak bu, bizim hareketleri gözlemleyerek bir anlam çıkaramayacağımız anlamına gelmez.[203]Normal şartlarda bu hareketler pek fark edilmezlerse de, belli bir amaca yönelik gözlemlendiğinde önemli ipuçları verebilirler. Örneğin, bir röportaj esnasında sakin görünmeye çalışan politikacının gerginliği tırnaklarını birbirine sürtmesinden anlaşılabilir.[204]Eski bir arkadaşından bahseden bir

kadının boyun çukurunu tutması, o kişiye karşı rahatsızlığı olduğuna işaret edebilir.

Yatıştırıcı hareketler, rahatsızlık durumuna göre artış göstermekle birlikte, bazı insanlarda tam tersine, bu hareketlerde azalma, hatta donma davranışı gözlenir.[205] Yani herkeste yatıştırma hareketi olacak diye bir şey yoktur. Kişinin içdünyasına bağlı olarak değişiklik gösterebilir.

Yatıştırıcı hareketler limbik sistemle doğrudan ilişkilidir.[206] Genel olarak limbik beyin, rahatlık içeren bir duruma geçtiğinde, bu durum dışarıdan gözlemlenir ve kendisini memnuniyet ve yüksek güven şeklinde gösterir. Aynı limbik sistem, rahatsız olduğu durumları da dışa vuracaktır. Bu durumda beden dili, rahatsızlığı, gerginlik ve düşük güvenle ilintili bir şekilde gösterir. Limbik bir tepkinin ardından çoğu zaman yatıştırıcılar gelir.[207] Yapılan bir dizi çalışma, kendi kendine dokunmanın gergin bir durum ya da stresle bağlantılı olduğunu göstermiştir.[208] Yapılan bir çalışmada,[209] katılımcılara bir tanesi hoş doğa manzaralarından, diğeri ise kanlı cinayet ve vahşet görüntülerinden oluşan iki film seyrettirilmiştir. Bu esnada, sırtı monitöre dönük olan kişiye, seyrettikleri her iki filmi de çok güzel görüntülermiş gibi anlatmaları istenmiştir. Araştırma sonucunda, stresli film izleyerek karşısındakini kandırmaya çalışan grubun kendilerine daha fazla dokundukları, yani daha fazla yatıştırıcı hareketlere başvurdukları tespit edilmiştir. Böylece, filmden kaynaklanan rahatsızlıkları dışarıdan da gözlemlenebilmiştir.

Yoğun bir stres yaşadıktan sonra kendisini yeniden normal konumuna geçirmek isteyen beynimiz, bedenimizi rahatlatıcı (yatıştırıcı, adaptör) davranışlarda bulunmaya yönlendirir. Yatıştırıcı davranışların bazılarının kökenleri çocukluğumuza dayanır. Bebeklerin emme davranışı anne karnında bir ceninken başlar; çocuklukta başparmak emmeye dönüşür. Büyüdükçe parmak emme davranışı hoş görünmeyeceğinden; insanlar çiklet çiğneme, kalem ısırma gibi yöntemlere başvururlar.[210] Bazen aynı hareketleri tekrarlarlar. Elde kalem çevirmek, burun kaşımak, gözleri kırpıştırmak gibi hareketler, tekrarlandıkça insanları rahatlatabilir. Eğer bu hareketler çok abartılırsa, tik halini alabilir. Tırnak yeme hareketi kalıcı hale gelebilir. Dikkat edilirse, tikler, bu tür bir rahatsızlığı olan kişilerin her zaman yaptıkları hareketler olmakla birlikte; stresli ruh hallerinde ciddi miktarda artış gösterirler. Örneğin hızlı göz kırpma tiki olan bir şahıs,

zihnen zorlandığında ya da endişelendiğinde, göz kırpma hareketini, gözle görünür bir düzeyde artırır. Vücut, otomatik bir şekilde, kişiyi rahatlatan tekrar hareketini artırmaktadır. Bu artış, bize kişinin duygu durumu hakkında çok değerli bilgiler verebilir.

Bazı yatıştırıcı hareketler, ritüel halini alabilir. Örneğin, kişinin aklına kötü bir şey geldiğinde, “Şeytan kulağına kurşun!” diyerek kulağını çekmesi ve tahtaya vurması kişiyi rahatlatır. Bunu yapmadığı zaman, kişi kendisini kötü hisseder. Bir iş arkadaşım, odasını her terk ettiğinde kilitlerdi. Anahtarı bir tur çevirdiğinde içinden bir şeyler mırıldanır, ikinci tur çevirdiğinde de yine ağzı kıpırdardı. Hiç sormadım ama büyük bir ihtimalle, her seferinde belirli bir duayı bir ritüel şeklinde tekrar ediyordu. Yine aynı arkadaşım, merdivenlerden inerken, belli bir sayılı merdivene geldiğinde birkaç saniye duruyor ve yine bir şeyler mırıldanıyordu. Bunları yapmak, kendisini iyi hissetmesini sağlıyordu. Bir şekilde yapılması engellense, büyük bir olasılıkla çok rahatsız olacaktı.

Fanatik futbol izleyicilerinin “totem” tabir ettikleri bazı hareket ya da davranışlar vardır. Maç izlerken hep belli bir koltuğa oturmak, belli adamlarla maç seyretmek gibi. Bunlar yine kişiyi rahatlatan hareketlerdir. Örneğin penaltı atışı esnasında ayakta durmayı totem haline getirmiş bir fanatik taraftarı zorla oturtmak, kişide tarif edilemez psikolojik sıkıntılara neden olabilir.

Yalan tespiti çalışmalarında da kendine dokunarak yatıştırma davranışlarından yararlanmaya oldukça yer verilmiştir. Yalan söylemek, özellikle usta olmayan yalancılar için oldukça kaygı verici ve yakalanma korkusunu da içinde barındıran, psikolojik bir süreçtir. Korku, psikolojik gerilmeyi artırır ve bunun sonucunda yatıştırıcı hareketler (kendi kıyafetlerine, ellerine, yüzüne, saçına vb. dokunmak) de artarak yalan söylediğine dair ipuçları verebilir.[211]

Mesleki tecrübe arttıkça, kolluk personelinin yatıştırıcı davranışları tespiti bir yetenek halini alır. Birçok polis, jandarma ya da yargı mensubu, görüştüğü kişinin yatıştırıcı davranışlara girdiğini otomatik olarak fark eder ve o noktaya baskı yapar. Kişi, bu hareketlerin karşı tarafa bir mesaj verdiği gerçeğinin farkında olsa bile, kendisine hâkim olması çok zordur. Bazen o kadar yoğun bir biçimde ipuçları veririz ki, kendimizi videoda izlesek şaşırır kalırız. Örneğin ben, karşımdaki kişinin yatıştırıcı davranışlarını

görmek için fazladan bir çaba harcamam, çünkü bilen kişinin bu hareketler gözüne batar.

Yatıştırıcı davranışların en fazla meydana geldiği alanlar yüz ve boyun bölgesidir. İnsanların stres seviyesi arttıkça, yüz ve boyna dokunma da artacaktır.[212]Kadınlar en çok boyun çukuruna dokunurken erkekler daha çok çenenin altında, âdemelmasının üstünde kalan kısımlara dokunmaktadır.

İpucu: Bu hareket, erkeklerde çoğunlukla âdemelmasının üzerindeki yumuşak deriyi çekiştirmek şeklinde görülür. Bazen kişinin boynunun o kısmının kızardığını fark ederim. Anlarım ki sıkıntılı bir durum vardır ve o bölüm çekiştirmekten kızarmıştır. Neyi olduğunu, neyin ters gittiğini sorduğumda da kişi şaşırır. Oysa vücudu gerekli sinyali vermiştir.

Alnı ovmak, yanakları şişirmek, kravat düzeltmek, dudaklara dokunmak, sakalın okşanması, saçlarla oynamak, boyundaki gerdanlığı çevirmek yatıştırıcı davranışlar arasında sayılır. Bunun, beyne giden ve boyundan geçen yoğun miktardaki kılcal damarların stres altında kan akışından dolayı rahatsız olması ve bu nedenle dokunarak ya da masaj yaparak rahatlatma çabası olduğu değerlendirilmektedir.

Örnek Olay: İşyerinde, kalabalık bir sohbet ortamında, bir bayan arkadaş, öğrencilik yıllarını anlatıyordu. Aslında üniversitede tıp okumak istediğini fakat o yıllarda erkek arkadaşı olan şimdiki eşinin buna karşı çıktığını, bu nedenle okuyamadığını gülerek anlattı, fakat bu sırada boyun çukurunu eliyle kapattı. Biraz sonra akranı olan kuzenlerinin tıp okuyarak doktor olduklarını anlatırken, yine boyun çukurunu eliyle kapattığını izledim. Bunun üzerine, kendisine, bu tıp okuyamama konusunun kendisinde bir rahatsızlık yaratıp yaratmadığını sorduğumda; eşiyle mutlu olduğu için bunun kendisini hiç üzmediğini, ama içinde hep bir yara kaldığını ve aklına her geldiğinde kendini tuhaf hissettiğini belirtti. Doktor kuzenleri hakkında ne düşündüğünü sorduğumda ise, onları ne kadar çok sevse de aynı zamanda bir o kadar kıskandığını anlattı.

Fotoğraflarda bile yatıştırıcı hareketler, kendisini belli eder. Bazı insanların, başkalarıyla verdikleri samimi ve yakın pozlarda, yüzleri gülerken, elleriyle boyunlarını kapattıklarına şahit olursunuz. Yüzü gülse de, limbik sistemi kendisine ihanet etmiş ve rahatsızlığını elevermiştir. Yan yana poz veriyor olmaktan kaynaklanan rahatsızlığını, vücudu bir şekilde gösterir.

Bir başka yatıştırma davranışı, zihinsel zorlanmayla ilgilidir.[213]İnsanlar, konuşma yaparlarken, hareketsiz oturdukları zamana göre daha fazla kendilerine dokunurlar. Herhangi bir okuma parçası hakkında soruları cevaplandırırken de, o parçayı dinledikleri zamana göre yine kendilerine daha fazla dokundukları gözlenir. Zihinsel yoğunlaşma ya da stres daha fazla yatıştırıcı hareketi beraberinde getirir.

Bir diğer yatıştırıcı hareket türü ise, nesneler aracılığıyla yapılanlardır. Otomobil kullanmak, sigara içmek ya da bir aleti kullanmak bunlar arasında sayılabilir. Nesne-adaptörler, diğer adaptörlerin aksine küçük yaşlarda öğrenilebileceği gibi çok sonraları da edinilebilen hareketlerdir.[214]Tespih çekmek, çakı, anahtarlık vs. ile oynamak, kalem çevirmek, en fazla rastlanan hareketlerdendir. Kişisel gerginlik arttıkça, bu nesnelerle oynama sıklığı ve şiddeti de artmaktadır.

Sonuç olarak, kişilerin duygusal halleri, vücutlarına istemsiz olarak yansımaktadır. Bu ruh halini anlamak için, belirli davranış kalıplarını ve bunların anlamlarını ezberlemenin bir yararı yoktur. İnsanlar, yaşamları boyunca duygularını ve bunları göstermekle ilgili davranışları kontrol etmeyi öğrenirler. Sosyal hayat bunu gerektirir. Patronun sözlerinin kendisini ne kadar öfkelendirdiği ya da bunları saçma bulduğunu göstermek, çalışanın elbette işine gelmeyecektir. Bu, azarlanma ya da işinden olmayla sonuçlanabilir. Bu nedenle, çalışan kişi, bu duyguları göstermeden patronunu saygıyla dinlemeyi öğrenir. Ancak, insanın istem dışı davranış biçimlerini öğrenmek ve bunları gözlemlemek, bizlere çok da önemli ipuçları sağlayacaktır. Konuştuğumuz kişiyle ilgili yakınlığımız ne kadar fazlaysa ve ne kadar çok gözlem yapmışsak, bu hareketleri tespit etmek ve yorumlamak o kadar kolay olacak ve bize daha fazla bilgi sağlayacaktır.

Duygularımız

Duygular, içsel ya da dışarıdan gelen etkilere karşı zihnimizin verdiği; bazen dışarıdan gözlemlenebilen, bazen de fark edilmeyen psikolojik tepkilerdir.

Bir başka şekilde tanımlamak gerekirse; duygular, bizim yaşamımıza etkileri olan ve derhal harekete geçmemiz gereken olaylara karşı verdiğimiz, geçici biyolojik-psikolojik-sosyal tepkilerdir.[215]Duygular biyolojiktir, çünkü merkezi ve otonom sinir sistemlerinden kaynaklanan psikolojik cevaplar içerir. Psikolojiktir, çünkü ortaya çıkması ve düzenlenmesi için belirgin zihinsel süreçler gerektirir; zihni aktiviteleri yönlendirir ve davranışı motive eder. Ayrıca sosyal etkenlerle ortaya

çıktığından ve ortaya çıkmasının sosyal anlamları olduğundan, sosyal bir süreçtir.



Duyguların kaynakları çok çeşitlidir.

Duygu; kişinin evrimsel ve kişisel geçmişinden etkilenen bir süreçtir. Bu süreçte, kişinin sağlığı ya da iyiliği açısından önemli olan durumlar hissedilir ve bir dizi psikolojik değişiklikler ve duygusal davranışlar bu durumlarla başa çıkmaya çalışır. Duygular, bizim minimum etkimizin olduğu, hızlı çalışan bilgi işlem sistemleridir.[216]Bu sayede karar vermek için düşünmemize gerek kalmaksızın, vücudumuz bizim yerimize tepki gösterir. Bozuk bir yumurtayı dişlersek derhal tiksinme reaksiyonu gelişir ve öğürmeye başlarız. Eğer bu olmasa, bozuk yumurtayı yiyerek zehirlenebiliriz. Araba kullanırken aniden önümüze araç fırlarsa birden korkar ve irkiliriz. Bunun sonucunda vücudumuz kendiliğinden tepki vererek frene basmamızı sağlar. Bu son derece anlık bir tepkidir ve düşünmek için yeterli zamanımız yoktur. Duygular bizim varlığımız için gerekli tepkileri tetikler.

Duygular, ruh halinden, mizaçtan ve ruhsal hastalıklardan farklıdır.[217]Ruh hali, duygulara göre daha uzun süreli bir süreçtir. Ruh hali, insanların çeşitli duygulara kapılmasına yol açar. Duyguları belirgin olaylar tetiklerken, ruh haline genellikle belirgin olaylar sebep olmaz. Uykusuzluk, yorgunluk, açlık gibi nedenler, insanların belirgin ruh haline girmesine neden olur. Örneğin oruç tuttuğu için aç ve susuz olan sürücüler, trafikte daha kolay öfkelenirler. Yalnızlık nedeniyle karamsar olan kişiler, duygusal bir filmde meydana gelen bir ölüm olayına daha kolay üzülebilir ve ağlayabilir.

Duygular, kişisel huylardan ya da eski deyimle mizaçtan da farklıdır. İnsanların bazıları saldırgandır; kimi neşelidir; kimi iyimserdir; utangaç ya da girişkendir. Bunlar, kişilerin duyguları değil, mizaçlarıdır; kalıcı özellikleridir. Bazıları genetiktir ve kolay kolay değişmezler. Kişilerin duyguları, mizaçlarıyla uyumlu olsa da, aynı duygu sürekli yaşanamaz. Saldırgan kişiler kolayca öfkelenebilirler ama her zaman öfkeli değildirler. Mutlu oldukları zamanlar da vardır. Çekingen insanlar her zaman korkarak yaşayamazlar. Arabanıza çarpıp kaçan kişi aklınıza her geldiğinde öfkelenebilirsiniz ama her an öfkeli olamazsınız. Uzun bir seyahate çıkan arkadaşınız geldiğinde çok mutlu olmuşsunuzdur ama sürekli yüzünüzde gereksiz bir sırıtma görüntüsüyle dolaşmazsınız.



Duygular geçici, mizaç kalıcıdır.

Bazı psikolojik hastalıklar da duygularla ilintilidir ama aynı şey değildir. Duygular geçicidir ama hastalık süreklilik arz eder. Fobileri olan kişiler daha çabuk korkar; depresyondakiler daha çabuk üzülürler.

Aşağıdaki tablo, bu bahsi geçen olguların ilişkisinin daha net bir şekilde anlaşılmasını sağlayacaktır:[218]

Duygular	Ruh Hali	Mizaç/Huy	Psikolojik Rahatsızlık
Öfke	Hassas/fevri	Saldırgan	Kronik saldırganlık
Korku	Kaygılı	Utangaç	Panik atak, fobiler
Üzüntü	Karamsar	Melankolik	Depresyon
Neşe/ mutluluk	Coşkun	İyimser	Manik
Tiksinme	Büyüklenme	Kibirlilik	Anoraksia

Duygu, Ruh Hali, Mizaç ve Psikolojik Rahatsızlık İlişkisi Tablosu

Matsumoto, D., Frank, M. G., Hwang, H. S. (2013).

Nonverbal Communication, science and applications.

Sage Publications: Los Angles, 17.

Duyguları İfade Etmek

"Yüzünüz, soylu efendim, bir kitap gibidir, onda insanlar garip şeyler okuyabilirler."[219]

Kelimeler, duygularla başa çıkmanın bir yönüdür, duygusal olduğumuzda kelimeleri kullanırız ancak duyguları kelimelere indirgeyemeyiz.[220]Mehrabian'ın araştırması,[221]duyguların yalnızca %7'sini sözlerle ilettiğimizi, kalan %93'lük kısmı ise beden dilimiz ve ses tonalitemizle ilettiğimizi ortaya koymuştur.

Mehrabian, birçok araştırmacıyla birlikte aynı görüşü savunmaktadır: "Sözsüz davranış dar anlamıyla konuşmadan ayrı hareketleri içerir. Bu tanım, yüz ifadeleri, el ve kol jestleri, duruşlar, pozisyonlar ve vücudun ya da bacaklar ve ayakların çeşitli hareketlerini içerir."[222]Bu tanımdan hareketle, sözsüz iletişimin en önemli unsurlarından olan ve duyguların öncelikle gösterildiği, yüz ifadelerinden bahsedilebilir.[223] "İnsan vücudunun en dikkat çeken yeri yüz, yüzde en çok dikkati çeken yer ise gözleridir. Ancak, yüz ifadelerini anlamak o kadar kolay değildir, çünkü yüz karmaşık bir iletişim sistemi oluşturur."[224]Yüzün zengin bir iletişim potansiyeli vardır. Kişiler arası tutumları yansıtır; diğerlerinin yorumlarına sözsüz geri iletim sağlar ve bazı bilim insanlarına göre, konuşmadan sonra en önemli bilgi kaynağıdır.[225]

Hissettiğimiz duygularımız, çoğunlukla yüzümüze vurur. Güçlü hissedilen duygular, çoğu zaman kendiliğinden bazı yüz kaslarımızı harekete geçirir.[226]Bu kas hareketleri, yüzümüzde duygu ifadelerini oluşturur. İfadeler sayesinde, sosyal hayatımızı sürdürürüz. Etkileşime girdiğimiz insanlara bazen "Neyin var, mutsuz görünüyorsun?" ya da "Hayırdır, ne kadar neşelisin?" gibi sorular yöneltiriz. Bu yargılara, karşımızdakinin yüz ifadelerinden ve ses tonundan varırız.

Birçok duygu söz konusu olmakla birlikte, bunların hepsi evrensel değildir. Tüm insanlarda evrensel olan, bir başka deyişle evrensel tepkiler verilen duygulara, öncelikli duygular adı verilir. Öncelikli duygu durumları için, farklı yüz kaslarının hareketleri söz konusudur ve bu duygular insanlar için ortaktır.[227]Ancak, bilimadamları arasında metotlarına, çalışılan grupların milliyetlerine, yönteme ve benzeri özelliklere bağlı olarak öncelikli duyguların neler olduğuna dair farklılıklar vardır. Örneğin, bazı çalışmalarda,[228]mutluluk, şaşkınlık, korku, üzüntü, öfke, tiksinti ve ilgi ifadeleri öncelikli olarak verilirken, bu çalışmaların devamında,[229]ilgi ifadesi öncelikli ifadelerden ayrılmıştır. Kimi kaynaklarda ise,[230]bu altı ifadenin yanına küçük görme ifadesi eklenmektedir.

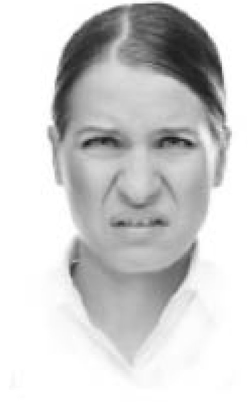
Genel itibariyle yüzümüz dış dünyaya yönelik ekranımızdır. Her duygunun yüze yansıyan belli karakteristik özellikleri vardır.[231]Örneğin öfke; çatık ve alçalmış kaşlar, yukarı kalkmış gözkapakları, içe doğru bükülmüş dudak kenarları ve bastırılmış dudaklarla kendini belli eder. Korku; havalanmış kaşlar, yukarı kalkmış üst gözkapakları ve gergin bir ağızla anlaşılır. Tiksinme; düşük kaşlar, kırışmış burun, havalanmış üstdudak ve düşük altdudak, küçük görme; dudağın bir kenarının geri çekilmesiyle karakterize edilir.



Öfke



Korku



Tiksinti

Mutluluk; biraz daha yoğun yüz hareketleri gerektirir. Göz etrafındaki kaslar gerilir, göz kenarlarında karga ayağı şeklinde ifade edilen kırışma, yanakların kalkması ve dudak kenarlarının simetrik bir şekilde yukarı kalkması mutluluğu ifade eder. Üzüntü (mutsuzluk) ifadesinde ise kaşların iç kenarları yukarı kalkar, gözkapakları düşer ve dudak kenarları aşağı doğru kıvrılır. Küçük görme, dudağın bir kenarının geriye ve aşağı doğru asimetrik bir şekilde gerilmesiyle ortaya çıkar ve simetrik olmayan tek ortak yüz ifadesidir. Son olarak şaşkınlık ifadesi, kaşların tamamının ve gözkapaklarının havalanması ve ağzın açık kalmasıyla anlaşılır. Şaşkınlık ve korku ifadeleri birbirine çok benzediği için sık sık birbirine karıştırılır. Ekman,[232]ilkel kültürlerde bu iki ifadenin sıklıkla karıştırıldığını ifade ederken ileri (okuryazar) kültürlerde ayrılabildiğini belirtir. Aynı eserinde, bir yüzün 10.000'den fazla yüz ifadesi yapabileceğini de belirtmektedir. Bir başka kaynak ise, insan yüzünün 250 bin değişik ifadeyi yansıtma gücü olduğunu iddia etmektedir.[233]



Mutluluk



Üzüntü



Küçük Görme



Şaşkınlık

Burada, haddim olmayarak kişisel bir fikrimi de eklemek ve not düşmek istiyorum. Her ne kadar konuya ilişkin yapmış olduğum bir çalışma olmasa da, Ekman'ın 1969'daki çalışmasında belirttiği üzere, *ilgi* ifadesinin de evrensel olabileceğini değerlendiriyorum. Yabancı kültürlerle olan etkileşimlerimde, karşılaştığım her milletten insanın ilgi duydukları bir konu olduğunda ya da ilginç bir şey gördüklerinde, kaşlarını kaldırdıklarına ve alınlarını kırıştırdıklarına şahit oldum. Bu durum, benim gözlemlerimde hiç değişmedi. Eğer insanlar sizi dinledikleri ve ilgilendiklerini iddia ederlerken, kaşları düşükse ve gözleri kısıksa muhtemelen gerçekte ilgilenmiyorlardır. Ya akılları bambaşka bir yerdedir, ya da sıkılmışlardır ve oradan uzaklaşmanın bir yolunu arıyorlardır. Bu işareti gözlemleyerek, sohbeti çok uygun bir yerde kesebilir, karşınızdakinin bitirmesine izin vermeden inisiyatifi ele alabilirsiniz. Bu sayede, çok daha verimli bir iletişim kurabilir, sıkıcı bir adam yaftası yemekten kurtulabilirsiniz.

İnsan yüzünün aldığı evrensel duygu ifadeleriyle ilgili çalışmalar, son derece önemlidir. Bu çalışmalar sayesinde, bilimadamlarının duygularla ilgili çalışmaları daha hassas ve daha yüksek bir doğrulukla gerçekleşmiştir. Bu ifadeler, alıcı kişilere, karşılarındaki kişilerin içdünyalarıyla ilgili bilgi sağlar. Bu kişilerin davranışları kısmen tahmin edilebilir.

Duygular, evrensel algı süreçlerini de tetikler. Her duygu, farklı algısal süreçler gerektirir. Örneğin şaşkınlık ve korku görme alanımızın genişlemesine yol açar ki, bu duyguya neden olan çevreyi net bir şekilde gözlemleyebilelim. Bu sayede varlığımız için gerekli fiziksel koşul sağlanmış olur. Öfke durumunda ise gözler kısılır, görüş daralır ki

öfkelendiğimiz kişi ya da şeye yeterince odaklanabilelim. Tiksinti, tiksindiğimiz nesnenin bizi bayıltmaması için koku algısını bloke eder.[234]

Yüz şunları gösterebilir:

- Hangi duygunun hissedildiğini: Öfke, korku, üzüntü, bıkkınlık, acı, mutluluk, heyecan, şaşırma, memnuniyet ve küçümseme belirgin ifadelerle gösterilebilir.
- İki duygunun birbirine karışıp karışmadığını: Sık sık iki duygu hissedilir ve yüz bu iki unsuru da belli eder. Örneğin kişi, kanser hastası olan bir yakınının ölümüne çok üzülürken; onun artık acı çekmeyecek olmasından dolayı mutluluk duyabilir.
- Hissedilen duygunun yoğunluğunu: Her duygu derece bakımından farklılıklar gösterir, rahatsızlık duymaktan öfkelenmeye, endişeden dehşete vs.[235]

Yüz, bir anlamda "zihnin tuvalidir" ve insan yüzünün ifadeleri, evrensel bir dil olarak hizmetimizdedir.[236]

Darwin'e göre, duygu ifadeleri yüz kaslarının fonksiyonel kullanımı sonucu ortaya çıkmıştır. Bu açıklama, belli duygu durumlarıyla bağlantılı olarak ortaya çıkan yüz hareketlerinin genetik mirasını gerektirecektir. Örneğin, tiksinme duygusu ifadesinin, kötü bir tat ya da kokunun ağız ve burunla iletilmesinden dolayı ortaya çıktığı değerlendirilebilir. Üzüntü, yorgunluktan kaynaklanan gevşeklik ve uzun süreli fiziksel acının etkilerinin birleşmesinden türemiş olabilir.[237]

Bu açıklama, Eibl-Eibesfeldt'in iddialarını da desteklemektedir:

"İnsanlar doğuştan motor hareketlerle donatılmışlardır. Bir bebeğin emmeyi öğrenmesi gerekmez; ayrıca gülümseyebilir, ağlayabilir, tutunabilir, daha birçok hareket yapabilir. Fakat birçok insan davranış kalıbı yalnızca büyüme sürecinde yavaş yavaş gelişir ve bunların hangilerinin basitçe olgunlaştığını ve böylece gelişirken programlandığını saptamamız zordur. Bununla beraber, çocuklar bazen kör bazen de kör ve sağır olarak dünyaya gelir ve bu çocuklar üzerine yapılan çalışmalar bu konuda son derece yararlı olabilir. Kör ve sağır çocuklar sürekli bir karanlığın ve sessizliğin içinde yetişirler. Annelerini asla göremezler ve seslerini duyamazlar. Eğer çevresel teorinin en keskin ilkelerini doğru kabul etsek, bu çocukların

davranışlarının, sağlıklı büyüyen çocuklardan son derece farklı olmasını bekleriz. Fakat doğuştan kör ve sağır çocuklar üzerine yaptığım gözlemlerden böyle olmadığını tespit ettim. En hayati noktalarda neredeyse tamamen bizim gibi davranıyorlar. Örneğin mutlu olduklarında bizim gibi gülümsüyorlar, gülüyorlar ve bunu yaparken doğru sesleri çıkarıyorlar. Dahası bir şey kendilerini üzdüğünde, bizim gibi ağlıyorlar, tepiniyorlar, yumruklarını sıkıyorlar ve kaşlarını çatıyorlar."[238]

Aşağıdaki fotoğraflarda, bebeklerde tiksinme hareketi, benim gözlemlediğim bir durumla da fotoğraflanmıştır. Henüz altı aylık olan ve anne sütü haricinde katı mamaları yemeye yeni başlayan bebeğin, tadını beğenmediği bir mama olduğunda karakteristik tiksinme hareketlerini yaptığı, ağzı ve burnuyla mamaya karşı direndiği ve nihayetinde kustuğu tarafımdan video çekimiyle tespit edilmiştir. Çalışmadan elde edilen kareler hem Ekman'ın, hem de Eibl-Eibesfeldt'in tespitlerini doğrular nitelikte ortaya çıkmıştır.



Tiksinme Hareketi



Tiksinme Duygusunun Tetiklediği Kusma

Duygularımızı hangi şartlarda nasıl ifade etmemiz gerektiğini sosyal normlar belirler.[239]Hangi durumda (cenazede, okulda, işyerinde vs.) nasıl bir yüz ifadesi takınılacağı ilerleyen yaşlarla beraber öğrenilir. Bu ifadelerle ilgili toplumsal baskı da söz konusudur. Örneğin, gelinden kına gecesi ağlaması beklenir: *"Hem ağlarım, hem giderim."* Düğün gününde ise gülümsemeyen, üzgün bir yüz hali takınan gelinin ise zorla evlendirildiği kanaatine varılır. Küçük yaştan başlayarak bunları öğrenen bir genç kız, zamanı geldiğinde kendisinden beklenen yüz ifadelerine bürünür. Ayrıca, kültürlere göre de farklılıklar gözlenir. Örneğin, bir kültürün insanlarından cenazede yüksek sesle ağlamaları beklenirken, bir başka kültür ağırbaşlı duruşları öngörebilir.

Bakışlar Ve Göz Hareketleri (Gaze Behavıors)

Göz davranışı ve bakma, karşılıklı bakışma ve bunların tutumlar ile davranışlar üzerine etkileri, sözsüz iletişimin en önemli çalışma alanlarından biridir. Gözler birincil iletişim kanalıdır ve karşılaştığımız kişilerden tanıdık olsun ya da yabancı olsun ilk izlenimi göz temasıyla alırız. Gözler üzerine yazılmış sayısız şiir ve şarkı da, insanlar için gözlerin ne denli önemli olduğunu bir kez daha vurgulamaktadır. Şair Guillaume Bartas de Salluste gözler için, içdünyaya ait taşıdığı bilgiden dolayı *ruhun pencereleri* adını vermiştir.[240]



Ruhun Pencereleri

Gözler üzerine söylenen birçok deyim ve atasözü de gözlerin ve bakışların önemini anlatır: "Göz kulak olmak", "Gözü gibi kollamak",

“Kaşı gözü oynamak”, “Bakışları güven vermemek” bunlara örnek olarak verilebilir.

Tarih boyunca insanlar gözlerle ve onların insan davranışları üzerindeki etkileriyle uğraşmışlardır.[241]Çevre, yeni nesneler ve yabancılar üzerindeki değerlendirmemiz başkalarının bakışlarından ve duygusal ifadelerinden aldığımız bilginin birleşimine dayanır. Duygusal ifadeler, duygu durumunu iletmenin önemli araçlarıdır ve bakışlar ifadenin anlamını güçlendirmek için çok önemlidir.[242]

Araştırmacılar, değişik duygusal durumlara göre, gözlerin ne derecede açık kaldığı ya da kırpıldığını araştırmışlardır. Bazıları aşırı göz kırpmanın, gerginliğin çeşitli seviyeleriyle bağlantılı olduğuna inanmaktadırlar (yalan söyleme durumunda örneğin). Psikiyatrlar, normal insanlar gözlerini nemli tutmak amacıyla dakikada 6 ila 10 kez göz kırparken, bazı psikiyatrik hastalarda bu sayının dakikada 100 kez kırpmaya kadar çıktığını bildirmektedirler. İnsanların bir obje için istekli olduklarında ya da derin düşüncelere yoğunlaştıklarında kırpma sıklığının arttığını gösteren çalışmalar mevcuttur.[243]Sinemada ve çizgi filmlerde de bu bir klişedir; karşısındakine istediği bir şeyi yaptırmak isteyen kadın ya da çocuk, onun gözlerine bakarken gözlerini kırpıştırır.

Göz teması, mesafeyle birlikte yakınlığın en önemli belirtisidir.[244]Bakış bir kişinin bakma davranışını nitelerken; karşılıklı bakışma, etkileşime geçen iki kişinin karşılıklı olarak birbirlerine, özellikle yüz bölgelerine bakmaları anlamına gelir. Dikkat ederseniz, konuşma süresinin tamamında karşımızdaki kişiye bakmayız. Normal bir konuşmada, konuşmacı karşısındakinin gözlerine, toplam konuşma süresinin %60’ında bakmaktadır.[245]Bakma türleri katılımcıların arka planları ve kişiliklerine göre, konuşulan konuya, ortamda ilgi çeken nesnelere, diğer kişinin bakış şekillerine göre değişiklik gösterir.

Bakış, insanlar arası tutumları gösterir. İnsanlar hoşlandıkları zaman daha fazla bakarlar.[246]Kişilerin birbirlerine olan yakınlıkları ya da samimiyetleri, birbirleriyle göz göze gelme ve bakışma sürelerinden anlaşılabilir. İnsanların sizden gözlerini kaçırmaları da, o kişilerin size karşı bir soğukluk hissettiği, rahatsızlığı olduğu anlamına gelebilir. Ancak, bakmanın da bir kültür ve alışkanlık olduğu, başkalarının yüzüne uzun süre bakamayan insanların, hoşlandıkları kimselere de uzun süre, hatta hiç bakamayacakları

akıldan çıkarılmamalıdır. Örneğin Batı kültürlerinde insanlar, konuşma esnasında birbirlerine daha fazla bakarlarken, Japon kültüründe uzun süreli göz teması saygısızlık olarak nitelendirilebilir.

Bakma süreleri, cinsiyete göre de farklılık gösterir.[247]Her iki cinsiyetin bakışma ya da göz teması kurma süreleri karşılaştırıldığında, kadınların erkeklere göre daha fazla göz irtibatı sağladıkları gözlemlenir. Göz temasının ilgi ve kabul görmeyi belli ettiği değerlendirildiğinde; toplumsal hayatta daha sosyal varlıklar olarak ön plana çıkan kadınların neden bu şekilde davrandıkları da daha rahat anlaşılır.

Yapılan çeşitli çalışmalarda,[248]/[249]bir grup içerisindeki bakış alışkanlıkları gözlenmiştir. Alınan sonuçlarda, bir konuşmacının kendisine daha fazla bakan dinleyicileri hedeflerine ulaşmak için daha elverişli bulduğu ve daha fazla önem verdiği tespit edilmiştir. Ayrıca konuşmacının, dinleyenlerin kendisine daha fazla baktığı hallerde, kendisini daha güçlü ve daha yüksek statülü hissettiğini bildirmiştir. Yani, konuşan kişi kendisini statü olarak dinleyenlerden ne kadar güçlü bir konumda hissederse ya da konuya ne kadar hâkimse, dinleyenlere o kadar fazla bakar. İşyerindeki müdür, çalışanlarıyla toplantı yaparken, onlara uzun süreli bakarak tepkilerini almaya çalışır. Eğer azarlıyorsa, daha da baskın bir şekilde, karşısındakilere dik dik bakar. Bu tarzda doğrudan bakışlar, bir anlamda cezalandırma halini alır. Azarlanan çalışan ise, bakışlarını daha da fazla kaçırma eğilimindedir. Çünkü aynı oranda yöneticisine bakması, onun statüsü ve otoritesine rakip olduğunu belli ederken; karşısındakini öfkelendirebilir. Bu nedenle, toplumsal hayatta kimin kime ne kadar bakabileceği, adı konmamış kurallarla düzenlenmiştir. Bakışlarımız aracılığıyla öyle çok şeyler anlatabiliriz ki, bazen bir bakış saatler sürebilecek bir konuşmanın yerini alabilir.

Bakmanın dört işlevi vardır:[250]

- Düzenleyici: Bakışlarla cevap istenebilir ya da bastırılabilir. Konuşmanın ritmini ve sırasını düzenler. Soran gözlerle bakarak karşımızdakini konuşmaya teşvik edebilir; kaşlarımızı kaldırıp konuşmaya devam ederek karşımızdakini susturabiliriz. Büyükler, özellikle anneler bunu çok yapar. Anne, sosyal ortam yöneticisidir aynı zamanda. Çocukların büyüklerini

düşüncesizce kırabilecekleri durumları önceden fark ederler ve gözlerle bir sürü mesaj verebilirler: “Uzatma; el öp; ayıp ama; kolonya tut; konuşma artık...” Bu liste uzar gider ama anne her türlü mesajını iletirken, bu mesajlar mucizevi bir şekilde ev halkı tarafından anlaşılır.

- Gözlemleyici: İnsanlar karşılarındakilere düşüncelerinin sona erdiğini belirtmek için bakabilirler ve onların ilgisi ve tepkisini kontrol edebilirler. Sözümüz tamamlandığında karşımızdakine bakarız ve sıranın ona geçtiğini anlatırken, söylediklerimizin etkisini görmeye çalışırız.
- Algılayıcı: İnsanlar bilgi üretmekte veya karar vermekte zorlandıklarında uzağa bakarlar. Bakışları boşluğa odaklamak beynimizi rahatlatır. Kendi içimize yönelir ve düşüncelerimizi toparlarız. Oysa bu, çoğu zaman yalan söyleme işareti olarak görülür ki, bununla hiçbir ilgisi yoktur.
- Açıklayıcı: Katılımın ya da heyecan durumunun derecesi ve sebebi bakışlardan anlaşılabilir. Gözler, kişinin konuşulanlara olan ilgisinin derecesini gösterir ve çok net mesajlar verir. Bazen kişinin anlatılan konuyu dinler göründüğünü ve gözlerinizin içine baktığını takip edersiniz. Ama yanlış giden bir şeyler vardır. Kişinin gözleri boş boş ve donuk bakıyordur. Aklının başka yerde olduğu ve anlattığınız şeylerin onu heyecanlandırmadığı bellidir. Ses tonunda bir değişiklik ya da ilginç bir hikâye, dikkatin yeniden toplanmasını sağlayabilir.

Bakışlar - Konuşmanın Trafik Işıkları

İletişim kanalımızın açık olduğunu işaret etmek istediğimizde göz teması kurarız. Bazı durumlar ise, sanal bir şekilde iletişime mecbur eder. Garsonla restoranda görsel bir irtibat kurduğunuzda ona iletişim kanalınızın açık olduğunu ve bir şeyler söylemek istediğinizi işaret edersiniz, ya da dersinize çalışmadığınız bir akşamın ertesinde, okulda öğretmeniniz kim bu soruyu cevaplayacak şeklinde bir soru yönelttiğinde, göz teması kurmamaya çalışırsınız. Göz kontağı kurulmadığında, iletişimden kaçmak daha kolaydır.[251]

Tanımadığımız kişilerle karşılaştığımızda, tanımak amacıyla kısa bir bakış atarız. Ancak, eğer iletişimin devamı arzu edilmiyorsa, bakışma devam etmez. Eğer bakış süresi tanımaya yetecek süreden daha fazla uzarsa, bu olası bir konuşma arzusunu gösterir.[252]

Diyalog sırasında karşımızdakine bakmak, sözlü mesaj değerinde bir sözsüz mesaj göndermektir. Konuşanlar daha az baktığından, karşılıklı bakışma süresini konuşmacının bakışı belirler. Bu süreler boyunca dinleyicinin bir *dinleyici cevabı* ile dikkatini işaret edecek şekilde cevap vermesi olasıdır.[253]Bu cevaplar, gülümseme ve diğer yüz ifadelerini, başla onaylamayı ve "mımmm-hımmm" şeklindeki sesleri içerir. Bununla beraber bakış tek belirleyici değildir. Çünkü dinleyicilerin cevapları telefonda kişiler birbirini görmediğinde de meydana gelir.

Bakış değişiklikleri sayesinde, konuşmanın senkronizasyonu kontrol edilir. Bu bakış değişiklikleri konuşmanın zamanlamasıyla koordine edilir ve senkronizasyon sağlanır.[254]Eğer konuşan kişi, sözlerinin sonunda dinleyene bakmazsa, dinleyen sıranın kendisine geçtiğini hemen anlayamaz ve cevap vermeden önce daha uzun bir süre sessizlik olur. Yapılan bir deneyde, etkileşimcilerin aralarına birbirlerini görmelerini engelleyen bir cam konulduğunda; konuşmanın senkronizasyonunun bozulduğu tespit edilmiştir.[255]

Çünkü kişiler birbirlerini göremediklerinde, konuşma sırasının belirlenmesi için elde sadece ses tonu ve dil ötesi unsurlar vardır. Bunlar ilerleyen bölümlerde açıklanacaktır. Bu nedenle doktorlar, terapistler ve benzeri meslek grupları, göz temasını artıracak tedbirler almalıdırlar.

Doğal ya da atanmış liderin olduğu üç kişilik ortamlarda yürütülen çalışmalarda, liderin konuşmasının sonunda bir kişiye uzun süreli bakışının onu konuşmaya davet etmesi anlamına geldiği ortaya konulmuştur. Liderler iletişimin büyük kısmını yalnız kendilerine ayırmazlar,[256]ayrıca, kimin sözü ne zaman alacağını ve ne kadar süreyle konuşacağını belirlerler.[257]

Bakışlar Geribildirim Sağlar

Konuşurken karşısındakine bakmak, dinleyenlerin tepkilerinden anlık geribildirim almak için; dinlerken bakmak ise, dinlemeden alınan bilgiyi

göz hareketlerini ve yüz ifadelerindeki değişiklikleri izleyerek artırmak için kullanılabilir.[258]

İnsanlar diğerlerinin tepkilerine ilişkin geribildirim almak istediklerinde, karşılarındakilere bakarlar. Eğer diğer kişi konuşana bakıyorsa, bu genellikle söylediklerine dikkat edildiğinin işareti olarak yorumlanır. Görülüyor olmak, son derece hayati bir öneme sahip olabilen bir sosyal tanınma formudur. Buna örnek olarak, Tarzan merdivenine tırmanan çocukların anne babalarının kendisini izlemeleri verilebilir. İzleniyor olmak güvenlik duygusu vermekle beraber aynı zamanda, çocuğun hareketlerine anlam katar. İzleyen biri olmadıkça, çocuğun hareketleri temelsiz, neredeyse hayali olur.[259] Yine ilgi çekmek amaçlı olarak yaramazlık yapan bir çocuk, sık sık dönerek ailesine bakar ve tepkilerini görmek ister. Eğer bakan kimse yoksa, yaramazlık yapmak da anlamsız bir davranıştır.

Yetişkinlerde de benzer durum geçerlidir. Bir konuyu anlatan kişi, kendisinin dinlenip dinlenmediğini bakışlardan anlar. Dinleyen, kendisine bakmak yerine başka yerlere bakıyorsa dinlenmediği sonucunu çıkarır ve kırılır. Eğer konuşan statü bakımından dinleyenden üstünse, kırılma duygusu büyük bir ihtimalle, yerini öfkeye de bırakabilir.

Doktor-hasta etkileşimi üzerine yapılan çalışmalarda, hastalarıyla daha fazla göz irtibatı kuran doktorların, hastalarındaki psiko-sosyal stres seviyesini daha doğrulukla belirleyebildiği tespit edilmiş[260] ve daha fazla psiko-sosyal bilgi aldıkları ortaya çıkmıştır.[261]

Bakış ve Düşünen Adamlar

Hem dinleyenler hem de konuşanlar, zor ve karmaşık fikirleri üretmeye çalışırken diğerlerine bakmaktan kaçınırlar. Bu bakış kaçırma (gözleri kapatma da buna dahildir) dikkati dışarıdan iç konulara kaydırma, bir başka deyişle dış uyaranları devre dışı bırakma anlamına gelir. Bakış kaçırma miktarı, soruların zihni zorlama derecesi arttıkça fazlalaşır.[262]

Bir başka görüşe göre ise dinleyenler konuşanlardan iki kat daha fazla süre bakarlar. Bunun birkaç sebebi vardır.[263] Öncelikle konuşan kişi, konuştuğuna konsantre olabilmek ve düşüncelerini toparlayabilmek adına, karşısındakinin yüzüne bakmaz. Özellikle bir şeyi düşünürken, karşısındakine bakmak dikkati dağıtır. Dinleyen ise konuşanın sözleri

haricindeki söylemediği şeyleri de öğrenmek istediğinden, karşısındakine dikkatle bakmak durumundadır. Kısacası konuşanın karşısındakine bakmayışı ilgisizliğinden değil, çoğunlukla zihinsel zorlanmadan dolayıdır.

Gözler Kalbin Aynasıdır

Bakış, kişiler arası tutumları işaret eder. İnsanlar hoşlandıkları kişilere daha fazla bakarlar.[264]Rekabetçi bir ortamda daha baskın olan kişiler, benzer şekilde yakınlık kurma ihtiyacı duyan ve ortama katılmak isteyen kişiler, daha fazla bakarlar.[265] Âşık çiftler, tartışan diğer çiftlere oranla daha fazla karşılıklı bakışırlar.[266]Bunlar, bakışlar ve duygular ilişkisinde, herkesin bildiği ama bir kez daha tekrar etmek istediğim gerçekler.

“Gözden uzak, gönülden uzak...” sözüyle bir ilgisi var mı bilinmez ama, bakış ve karşılıklı bakışın oranı uzaklıkla birlikte düşer; yani insanların arasındaki mesafe arttığında, bakışma oranı da azalır.[267] Yakındaki kişilerle daha çok bakışırken, uzaktakileri daha az dikkate alırız.

%100’lük bir göz kontağı durumunun (ki bu dik dik bakmak anlamına gelir) tanımlandığı bir anket çalışmasında katılımcılar; bu bakışı, ortalama seviyede bir göz temasından oldukça fazla olumsuz bir şekilde tanımlamışlardır. Bu bakışların genellikle ya birisinin özel alanını işgal ya da birisiyle dalga geçmek ve üstün gelmek için yapıldığı değerlendirilir; ikisi de kişiler arası tehdit tutumlarına karşılık gelir.[268] Hayvanlar üzerinde yapılan gözlemler de benzer sonuçlara götürmektedir: İki hayvanın dik dik bakışma ile birlikte doğrudan karşı karşıya gelmeleri genellikle kavgayla sonuçlanır. Aslında bu sonuç, insanlar üzerinde de tekrarlanmış ve doğrudan uzun süreli bakışmada çiftlerden çekingen olanın daha önce gözlerini kaçırdığı tespit edilmiştir.[269]/[270]

Bakışın, ikna edicilik üzerinde de olumlu etkileri söz konusudur. Görüştüğü kişiyle daha fazla göz kontağı kuran kişi, daha ikna edici ve inandırıcıdır.[271] İnsanlarda genel olarak, gözlerini kaçıran insanların yalan söylediğine dair yanlış bir inanış vardır. Bu, doğrudan göz temasının ayıp ya da saygısızlık kabul edildiği ülkeler dışında böyledir. Bu nedenle, karşısındakini ikna etme ihtiyacındaki bir kişi; iş görüşmesinde aday; patrona projesini kabul ettirmeye çalışan personel; mahkemede sanık; satış görevlisi, bunun için rahatsız etmeyecek bir sıklıkta göz temasını sağlamalı

ve korumalıdır. Burada temas sağlanacak süre elbette çok çok önemlidir. Temas, karşısındakini oradan uzaklaşmak zorunda hissettirmemelidir. Kadınlar, aşırı göz temasını sarkıntılık; erkekler ise tehdit olarak algılayabilirler.



Ağlayan gözler ruh halini eleverir.

Bazen göz bölgesine bakmak, kişinin duygusal durumuna ilişkin oldukça fazla bilgi verebilir. Örneğin, kişinin gözlerinde yaş gördüğümüzde duygusal anlamda yüklendiğini düşünürüz. Ancak, bunu destekleyen ipuçları olmadıkça bu gözyaşlarının üzüntüden mi, fiziksel acıdan mı, mutluluktan mı, öfkeden mi ya da karmaşık duygular sonucunda mı ortaya çıktığını bilemeyiz. Gözlerin duygu ifadelerindeki yeri, ilgili bölümde açıklanmıştır. Kaşlar olmadıkça, salt gözlere bakarak duyguların tahmin edilmesi çok zordur. Bazı durumlarda yüzün tamamı görülmeden, o duygu tespit edilemez. Kanser tedavisi nedeniyle kaşları dökülen insanların duygularını anlamak zor olabilir. Ayrıca günlük hayatta gerçekleşen etkileşimlerde gözlerin başka ifadeyi, yüzün kalan kısmının başka bir ifadeyi yansıttığı durumlar sıkça meydana gelmektedir. Üzgün ya da öfkeliyken gülümsemeye çalışmak, böylesi bir etki uyandırabilir. Bunun dilimizdeki karşılığı, *acı acı gülümsemektir*.

Gözbebeklerinin Büyümesi ve Küçülmesi

İnsanların ve bazı hayvanların gözbebekleri, tıpkı bir objektifin diyafram ayarı gibi, ışık koşullarına bağlı olarak büyür ve küçülür. Ortamdaki ışık miktarı arttıkça küçülür ve giren ışık miktarını azaltarak görmeyi normalleştirir. Bu fonksiyonu olmasa, yoğun ışık koşullarında görmek asla mümkün olamazdı. Göz muayenesine gidenler, detaylı inceleme için göze damla damlatılarak gözbebeklerinin büyütüldüğünü bilirler. Bu durumda

ilacın etkisi geçene kadar kişi gün ışığında bir şey göremez ve gözleri sürekli yaşarır. Doktorlar herhangi bir kişide hayat belirtileri ararlarken, gözüne ışık tutarak gözbebeklerinin boyutunun değişip değişmediğine bakarlar. Zayıf hayat belirtileri olsa da, gözbebeklerinin boyutu değişiyorsa kişinin yaşadığına karar verilir. Tam tersine ışık koşulları azaldıkça gözbebekleri olabildiğince büyür ve düşük ışık koşullarında görmenin devamını sağlar. Gece bir harekâta katılacak olan askerler araziye çıkmadan önce ışıksız bir ortamda bekletilir ve gözbebeklerinin küçülmesi, böylece arazi ortamında gözbebeklerinin küçülme süresi zarfında zorluk çekilmemesi sağlanır.

Ancak, gözbebeklerinin bir de duygusal ve algısal uyaranlarla büyüme ve küçülme fonksiyonu vardır ki, sözsüz iletişim işaretleri adına son derece faydalı ipuçları sağlamaktadır. Sempatik sinir sisteminin uyarılmasıyla gözbebekleri istemsiz bir şekilde büyürler; yani birinin gözbebeklerinin istem dışı genişlemesi, genellikle onun psikolojik anlamda bir hayli uyarılmış olduğunun işaretidir.[272] Bir kişi heyecanlandığında, gözbebekleri normal büyüklüğüne göre dört kat daha büyüyebilir.[273] Tam aksine, öfkeli, olumsuz bir ruh halinde gözbebekleri küçülür, "yılan gözler" olarak adlandırılan görünüme bürünür. Genellikle açık renk gözler, gözbebeklerinin büyümesiyle daha çekici görünebilir. Çünkü gözbebeklerinin büyüme hali çok net belli olur.

Gözbebeklerinin tepkileri çok eskilerden beri bilinmekle beraber, bunun bilimsel anlamda detaylı araştırılarak *pupillometri* adıyla ortaya çıkmasının geçmişi son birkaç on yıla dayanmaktadır.[274] Pupillometri, tıp terimleri sözlüğünde "Pupillometre cihazı aracılığıyla gözbebeği çapının ölçülmesi" anlamına gelir.[275]Chicago Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nün eski başkanı olan Eckhard Hess, pupillometri alanının öncüsüdür. Yaptığı çalışmalarda gözbebeklerinin büyüklüğünün, kişinin duygu durumundan etkilendiğini ve genel olarak kendilerini uyaran bir şey gördüklerinde kişilerin gözbebeklerinin büyüdüğünü tespit etmiştir.[276]Hess konuya ilişkin ilk yayınında,[277] gözbebeklerinin büyüklüğünün görsel uyaranlarla ilişkili olduğunu, kadın deneklerin çıplak erkek fotoğrafları gördüklerinde gözbebeklerinin çıplak kadın fotoğrafları gördükleri hallerinden daha fazla büyüdüğünü, erkekler içinse tam tersinin geçerli olduğunu ortaya koymuştur. Bir başka çalışma ise,[278] gözbebeklerinin büyüdüğünü tespit

etmekle beraber baktıkları çıplak insan fotoğrafının cinsiyete göre fark etmediğini, aynı cinsiyetteki çıplak fotoğraflara bakıldığında da aynı şekilde gözbebeklerinin büyüdüğünü göstermiştir. Gözbebekleri, aynen cinsel organlar gibi; ancak çok daha çabuk ve ölçülebilir bir şekilde, seksi uyaranlar karşısında büyümektedir. Bu hipotezi destekleyen bir başka araştırmada,[279]erotik filmleri izleyen erkeklerin ereksiyon hali ile gözbebeklerinin büyümesi arasında bir paralellik olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca, homoseksüel erkeklerin, çıplak erkek fotoğrafları gördüklerinde, tıpkı heteroseksüel erkeklerin çıplak kadın fotoğrafları gördüklerinde olduğu gibi gözbebeklerinin büyüdüğü saptanmıştır.[280]

Kadınların yumurtlama döneminde cinsel olarak daha aktif oldukları, karşı cinsle daha fazla ilgilendikleri ve onları daha çekici buldukları, çeşitli bilimsel araştırmalarla tespit edilmiş bir gerçektir ve türün devamı için zorunludur.[281]/[282]/[283]/[284]/[285]

Buna paralel olarak, kadınların normal dönemlerinde ve tahmini yumurtlama döneminde, gözbebeklerinin büyüme haliyle ilgili olarak karşılaştırmalı bir çalışma yapılmıştır. Bu çalışmada, kadınlara kendi erkek arkadaşlarının fotoğraflarının da içerisinde olduğu bir dizi erkek fotoğrafı gösterilmiş; yapılan değerlendirmelerde kadınların yumurtlama döneminde kendi erkek arkadaşlarının fotoğraflarını gördüklerinde gözbebeklerinin en fazla seviyede büyüdüğü ortaya çıkmıştır.[286]Bu sonuçlarla, kadınların gözbebeklerinin fiziksel büyümesi incelenerek, karşılarındaki kişilere karşı ilgilerinin ve cinsel istek seviyelerinin tespit edilebileceği değerlendirilmiştir.

Gözbebeklerinin irileşmesinin, türdeşlere karşı olan ilgiyi ilettiği uzun zamandır bilinmektedir. Bu amaçla, Victoria döneminde ve İtalyan Rönesansı'nda kadınların *güzelavratotundan* yapılan zehirli bir sıvıyı gözlerine damlatarak gözbebeklerini büyüttükleri ve böylece erkekleri daha fazla çekmeye çalıştıkları bilinmektedir.[287]/[288] Bu noktadan hareketle insanların, başkalarının gözbebeklerinin iriliğine hassas olup olmadığı konusu incelenmiştir. Bu amaçla bir grup erkeğe sırayla şekildeki gibi ve benzeri kadın fotoğrafları gösterilirken beyinlerinin amigdala bölgeleri manyetik rezonans cihazıyla taranmıştır. Elde edilen sonuçlarda, amigdalanın, gözbebekleri irileştirilmiş resimlere daha fazla tepki verdiği ve bu fotoğraflar gösterilirken hareketliliğin oldukça arttığı gözlenmiştir.

Deneyin sonunda, deneklere dikkatlerini çeken bir özellik olup olmadığı sorulduğunda hiçbiri gözbebeklerinden bahsetmemiştir. Bu fotoğraflarda tek fark, bir fotoğrafta kadının gözbebeklerinin fotoğrafla oynayarak irileştirilmiş olmasıdır. Sonuçta erkekler, bu iki fotoğraftan, gözbebekleri iri olan fotoğraftaki kadın için olumlu sıfatlar yüklerken, diğer fotoğraftaki kadın için olumsuz sıfatlar yüklemişlerdir.[289]



Gözbebeği Testi[290]

Sirklerde hayvan eğiticileri hayvanların, örneğin kaplanların ruh halini anlamak için onların gözbebeklerini sürekli izlerler. Bu sayede hayvanlarda saldırganlık işaretlerini tespit edebilirler. Ancak, ayılar, gözbebeğinin görünmemesi ve ağızlarının elastik olmaması nedeniyle öngörülemeyen olarak nitelendirilmekte ve dolayısıyla tehlikeli olarak değerlendirilmektedirler. Çünkü ani bir saldırıyı haber verecek ipuçları gözlemlenemez.[291]

Gözbebeklerinin büyümesi duygusal bir tepkiye doğrudan bir biyolojik cevaptır.[292]

Bu, yüksek heyecan seviyesini gösterir. Yalan söyleyen herhangi bir kişi, eğer patolojik bir rahatsızlığı yoksa ne kadar belirsiz olursa olsun bazı duygusal rahatsızlıklar hissedecektir. Bu rahatsızlık, kontrol edilemeyen birtakım fiziksel tepkilere neden olur. Bu tepkiler, saklanamaz, hemen hemen her seferinde kişiyi eleverir. Yalan söyleyenlerin gözbebekleri, doğru söyleyenlere göre daha büyüktür.[293]Bunun sebebi, yalan söyleyenlerin, doğru söyleyenlere göre daha gergin olması olabilir.

Bilişsel yük, kişinin tanıdık olmadığı bir konuda daha fazla zihinsel enerji harcaması ve zorlanması anlamına gelir.[294]Bilişsel yük teorisine göre,

kişinin zihni belli bir çalışma hafızasına göre işler.[295] Bilgi işleme süreçlerinde, insanların sınırlı çalışma belleği ve sınırsız uzun süreli belleklerinin olduğu varsayılır. Eğer zorlanma artarsa, bu zorlanma insanlarda fiziksel birtakım işaretlerle kendini belli eder. Çalışma belleğinin kapasitesi yalnızca yedi elemanla sınırlıdır.[296] Kısacası, zihnin kapasitesi üzerinde bir yük yüklendiğinde "bilişsel yük" *(cognitive load)* ortaya çıkar. Bilişsel yük, bazı fiziksel hareketlerle kendini gösterir. Örneğin, bilişsel anlamda zorlananların göz kırpmalarında ve beden hareketlerinde azalmalar görülür.[297] Gözbebekleriyle ilgili araştırmalar, önce duygularla ilgili araştırmalara konu olduysa da; sonrasında, bilgi işleme süreçlerine doğru kaymıştır.[298]/[299]/[300] Artık, genel olarak gözbebeklerinin genişliğinde bilişsel işlem yükünden dolayı artış olduğu kabul edilmektedir.[301]/[302]/[303]/[304]/[305] Hatırlanması gereken rakam gruplarını dinlerken ve muhtemelen hafızaya yerleştirirken gözbebeklerinin kademeli olarak genişlediği, rakam hatırlandıktan sonra ise kademeli olarak küçüldüğü net bir şekilde ortaya konulmuştur.[306]/[307]

Sonuçta zihinsel olarak zorlanan insanların gözbebekleri büyür, bu bilinen bir gerçektir. Üniversite öğrencilerinin, karmaşıklık yönünden değişiklik gösteren cümleleri okurlarken, gözbebekleri ölçülmüştür.[308] Alınan sonuçlar oldukça şaşırtıcıdır. Karmaşık cümleleri okuyan öğrencilerin gözbebekleri; aynı uzunlukta ama anlam yönünden daha basit cümleleri okuyan öğrencilerin gözbebeklerine göre daha fazla genişlemektedir.

Yapılan bir başka çalışmada da, katılımcılara gürültü ve konuşmaların anlaşılabilirliği yönünden farklılık gösteren üç ayrı ses kaydı dinletilmiş ve aynı zamanda gözbebeklerinin ölçümleri alınmıştır. Sonuçlar incelendiğinde, konuşmaların anlaşılabilirliği azaldıkça gözbebeklerinin daha fazla genişlediği tespit edilmiştir.[309]

Gözbebeklerinin, hafızayı zorlamakla da doğrudan bir ilişkisi vardır. İnsanların gözbebekleri, eski anıları ya da olayları hatırlamaya çalışırken, daha yeni anılara oranla daha fazla büyümektedir.[310]

Yani insanlar, uzak geçmişlerine yönelik anılarını hatırlamaya çalışırken, gözbebekleri daha fazla büyür. Bunun da nedeni, yine beynin zihinsel olarak zorlanmasına, vücudun verdiği biyolojik tepkidir. Bilişsel zorlanma

ve gözbebeklerindeki büyümenin birbiriyle ilişkisinin gösterildiği çok sayıda çalışma vardır.[311]/[312]/[313]/[314]/[315]/[316]/[317]/[318]/[319]

Bu sonuca göre, insanın bilişsel yükünün artması, yani zihinsel faaliyetlerinin zorlanması sonucu gözbebeklerinde büyüme gözlemlenir. Ancak, akıldan çıkarılmaması gereken konu, bunun, bizim çıplak gözle gözlemleyebileceğimiz bir büyüme olmadığıdır. Ülkemizde ve dünyada da çok satan bir iletişim kitabının "Beden Dili" isimli bölümünde yazar, seminer ya da eğitim vermek için salonda konuşma yaparken, izleyicilerin gözbebeklerini takip ettiğini iddia etmektedir. İzleyicilerin gözbebeklerinde büyüme gördüğünde, izleyicilerin konuyla ilgili olduğunu; tersi durumda ilgisiz olduklarını anladığını belirtmektedir. Kitabın ya da yazarın adını, gereksiz bir polemik yaratmamak adına yazmıyorum. Ancak, bu iddia, bilimsel bir gerçeğin sömürülmesinden başka bir şey değildir. İnsanın, çıplak gözle, karşısında oturan kişinin gözbebeklerindeki büyümeyi bile kolay kolay fark edemeyeceği ortadayken; genellikle konuşmacıya göre daha karanlık bir ortamda olan ve kendisinden uzak oturan bir grubun gözbebeklerini bir konuşmacının takip etmesine fiziken imkân yoktur. Ben, bunca bilimsel bilgiyi aktarmakla beraber, bunun kolaycılığına kaçmayı doğru bulmuyorum. Bu nedenle kimsenin karşısındakinin gözlerine dik dik bakıp âşık ya da tahrik olup olmadığı; yalan söyleyip söylemediği testlerine girmesini tavsiye etmiyorum. Anılan bilgiler, bilimsel gerçekler olmakla birlikte, tespiti oldukça zordur ve özel cihazların yardımı gerekir. Ancak çok açık renkli gözlere sahip kişilerin gözbebeklerindeki değişimler; ışık koşullarının uygun olduğu durumlarda dikkatli gözler tarafından fark edilebilir. Bunları da son bir bilgi olarak paylaşmak isterim.

BEDEN DURUŞU (POSTURE)

Birkaç yıl önce, o zamanlar iki yaşında olan kızımı annemlere bırakarak eşimle beraber tatile çıktık. Ona görünmeden evden çıkıp gitmiştik ve gitmemize çok kızmıştı. On gün sonra tatilden döndüğümüzde kapıyı çaldık. Kapıyı kızım açtı ve bizi görür görmez sırtını dönerek bizden uzaklaştı. Hayal kırıklığına uğramıştık ama o bize ne kadar kırgın olduğunu göstermek istemişti. Beden duruşunun ne ifade ettiğini anlamak için sözsüz iletişim hakkında eğitim görmemiz gerekmemişti. Çünkü daha konuşmayı

tam olarak çözememiş bir çocuğun, ne demek istediği, ne denli kızgın olduğu son derece anlaşılır bir durumdaydı.

Sırtını dönmek, en belirgin sözsüz mesajlardandır. Tamamen reddetme anlamına gelir. Etkileşime geçilen kişiyi, bu hareketten daha fazla etkileyebilecek olan, ancak hakaret ve küfür içerikli iletişim biçimleridir; bunlar dahi, bir anlamda iletişime geçme çabasıdır. Sırtını dönmek, iletişimin tamamen kesilme işaretidir. Birisine sırtını dönme ya da sırt çevirme diye dilimize yerleşmiş kavramlar vardır. Sırtını dönme, iletişimi kesme anlamına gelir ve son derece katı bir harekettir. Son dönemde, mahkemelerde de bu türden yaklaşımları görmekteyiz.[320]Sanıklar, mahkemenin varlığını tanımadıklarını ifade etmek amacıyla, mahkeme heyetine sırtlarını dönmektedirler.

Sözsüz iletişimde, beden duruşu son derece önemlidir. Gövdenin tamamını ilgilendirdiği için göze çarpar ve mesajları oldukça anlaşılır ifadelerdir. Beden hareketleri ve duruşlar, limbik sistemin motor davranışlarıyla doğrudan ilintilidir.[321] Gövde, yaşam için hayati önemi olan iç organlarını bünyesinde barındırdığı için herhangi bir tehdit altında kalındığında ya da herhangi bir zorlanma durumunda, beyin öncelikli olarak bu bölgeleri koruma altına alır. Bedenimiz, olumlu ya da olumsuz uyaranlara karşı bölüm bölüm değil, bir bütün olarak tepki verir.

Beden duruşu, kişinin imzası gibidir. Çoğunlukla, tanıdığımız insanların, uzaktan duruşuna bakarak kim olduğunu anlayabiliriz. Duruş, ruh halini yansıtan en önemli işaretlerden sayılır. “Yorgun görünüyorsun, durgunsun, neyin var?” tarzı soruların sebebi, duruşların verdiği sinyallerdir. Yorgunsak kamburumuz çıkar; üzgünsek omuzlarımız düşer; kur yapıyorsak sırtımız dikleşir; kavga edeceksek omuzlarımız dikilir ve kollarımız ile bacaklarımız açılır; mahcupsak ya da utanmışsak kalıbımız küçülür. Bedenimizin tamamı bir organ gibi davranır ve duruşuyla gayet önemli mesajlar gönderir.

Baskınlık-Çekiniklik

Baskınlık-çekiniklik içeren sözsüz mesajlar çeşitlidir; detaylı ve gizli olabilir.[322] Baskınlık, genel olarak güç, rahatlık, rahatlama ve korkusuzluk gösteren davranışlarla iletilir. Çekiniklik ya da pasiflik ise, zayıflık, küçüklük, rahatsızlık, gerginlik ve korku içeren davranışlarla kendisini belli eder. Yapılan çalışmalar rahatlamış bir duruşun, baskın olmanın gizli bir ifadesi olduğunu göstermiştir. Özellikle resmi ortamlarda, kimin statü

olarak daha üst düzeyde olduğu, işgal ettiği alandan anlaşılabilir. Yüksek statülü kişiler, bulundukları ortamda daha geniş bir yer kaplarlar, daha açık otururlar, duruma göre bacak bacak üstüne atarlar. O kişiden statüsü düşük olanlar ise daha az yer kaplamaya ve fazla dikkat çekmemeye çalışırlar. Özellikle vali, genel müdür, yönetim kurulu başkanı, bakan gibi formal gücü yüksek kişilerin bulundukları toplantılarda, bu konu belirgin bir şekilde ortaya çıkar. Devlet adamları arasındaki resmi görüşmelerde, bu durum oldukça göze çarpar. Gazetecilere verilen pozlarda iki devlet adamı da aynı anda bacak bacak üstüne atar, ceketinin önünü açar, benzer duruşları sergilemeye çalışırlar. Bu duruşlar, aslında bir anlamda, devletin resmi duruşudur. Aynı duruşları sergilemeyen ya da fiziksel olarak sergileyemeyen devlet adamlarının bu türden pozları sonrası çok sert şekillerde eleştirildiklerine şahit olmuşuzdur.

Resmi olmayan ortamlarda da aynı yaklaşımlar gözlenir. Genel olarak sosyal ortamlarda baskın kişiler rahatlamış bir duruş sergilerken; çekinik kişiler daha gergin bir duruş alırlar. Buna paralel olarak yapılan çalışmalarda, rahat bir duruş sergileyen etkileşimciler, büyük fikir değişiklikleri yaratmada daha etkili bulunmuş; daha ikna edici oldukları gözlenmiştir. Benzer şekilde, baskın kişilerin daha dik ve açık bir duruş sergiledikleri de bilinen bir gerçektir.[323]



Devlet adamlarının birbirine eşit duruşları, devletin duruşudur.

Rahat duruş, otururken ya da ayaktayken beden ve uzuvlarının pozisyonları arasında asimetrinin artışı (kaykılmak gibi) olarak tanımlanır.[324] Otururken geriye yaslanmak, dik oturmaktan ya da öne eğilmekten daha rahat bir duruştur. Otururken sallanma hareketleri yapmak yine rahatlık ve baskınlık ifade eder. Tersine otururken öne eğilmek, geriye yaslanmaktan ya da bacak bacak üstüne atmaktan daha gergin bir duruştur.

Rahat ve rahatsız (gergin duruşu anlatan en güzel görsellerden birisi, hepimizin bildiği “Veresiye Satan-Peşin Satan” figürüdür. Çocukluğumuzda bu resimler birçok esnaf dükkânında, benim hatırladığım kadarıyla en çok kasaplarda görülürdü. Borç batağındaki esnaf, sıkıntılarından dolayı nasıl gerginse, aynen o şekilde duruşuna da bu gerginlik yansımaktadır. Oysa peşin satan esnafın işleri yolundadır ve bu rahatlıkla sandalyesine rahatça yaslanmakta ve bacak bacak üstüne atmaktadır.

Herhangi bir işyerinde ya da okulda kaykılarak oturan biri otoriteye karşı, saygısız ve asi bir duruş sergilerken; dik ve kolları bacakları paralel bir şekilde oturan birisi aynı oranda otoriteye boyun eğmiş ve saygılı bir görünüm çizer. Askerliğin temellerinden sayılan esas duruş, üstün, yani otoritenin karşısında gösterilebilecek en temel saygı ifadesidir. Doğal olmayan bir duruştur; kişinin kendisini bu duruşa uyarlaması gerekir ve başka bir meslek grubunda ya da klikte rastlanmaz. Otoriteye karşı saygı, boyun eğme, göreve hazır olma, mutlak itaat gibi, askerliğin temel prensiplerini içeren bir duruş biçimidir.

Duruşlar ve bunların saygıya dayalı ifadeleri ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir. Örneğin Türk ordusunda ciddi bir disiplinsizlik olarak kabul edilen, üstüyle konuşurken bacak bacak üstüne atma ya da elleri cebine sokma, başta Amerikan ordusu olmak üzere, dünyanın birçok ordusunda gayet normal bir davranıştır. Eğer eğitim esnasında değilse bu hareketler normal karşılanır.



Rahatsız Duruş ve Rahat Duruş

Hoşnutluğu gösteren beden duruşları, yüz ifadelerine göre daha azdır.[325]Çünkü hoşnut olma/olmama hali, bedenimize fazla yansımaz. Hoşnut beden duruşları olarak, az hareketli rahat duruşlar; hoşnutsuz

duruşlar olarak da gözle görünür kas gerginliği, yerinde duramamak ve sinirli hareketler değerlendirilebilir. Kendinizi ya da çevrenizi bu anlamda, kolaylıkla gözlemleyebilirsiniz. Beraberliğinden hoşlandığı bir kişiyle birlikte olan kişi, sakindir, heyecanlansa bile bu duruşuna olumsuz etki etmez. Hoşlanmadığı bir kişiyle birlikte olan ya da karşısındakiyle tartışan kişi ise durmadan kıpırdanır, ayağa kalkma benzeri hareketler yapar. Rahatsızlığı tüm bedenine etki eder.

Öne Doğru Eğilme

İlgilendiğimiz şeye ya da kişiye doğru eğiliriz. Öne doğru eğilme, geriye yaslanmaya göre daha pozitif bir duyguyu iletir.[326] Çünkü geriye doğru yaslanma, kaçmanın bir türüdür. Hoşlandığımız şeylere ne kadar yakın durmak istersek; sevmediklerimizden de o denli kaçmak isteriz. Yapılan bir çalışmada,[327] katılımcı ile deneyi yürüten işbirlikçi arasındaki pozisyonlar incelenmiştir. Sonuçta katılımcının sandalyesinde öne doğru eğilmesi, gülümsemesi, ellerini sabit tutması ve karşısındakiyle daha fazla göz irtibatı kurması halinde, katılımcının deneyi yürütene karşı daha sıcak bir yaklaşım içine girdiği tespit edilmiştir. İletişimcinin sıcaklığı, daha fazla göz irtibatı kurma, parmak uçlarıyla masada tempo tutma gibi sıkılma hareketleri yapmama, daha sık gülümseme ve daha öne eğik bir duruş sergilemeyle ilişkilidir.



Öne doğru eğilme, ilgiyi gösterir.

Vücudun Yönelmesi (Body Orientation)

Vücudu yönlendirme, eş deyişle iletişim kuranın kişinin omuzlarını ve bacaklarını karşısındakine doğru döndürme derecesi, alıcıya karşı hoşlanma-hoşlanmama durumunu gösteren bir ölçüm olabilir. Örneğin daha doğrudan bir yönelme, daha olumlu bir yaklaşımla ilişkilidir.[328] Yani insanlar, bir şeyden ya da bir kişiden ne kadar hoşlanırlarsa, vücutlarını ona, o kadar fazla yöneltirler.

Yönelme ya da uzaklaşma tamamen limbik sistemimizle ilgili bir durumdur.[329] Birine önem verdiğimizde, birinin yanında huzurlu olduğumuzda ya da arzu duyduğumuzda karın bölgemizi ona döneriz. Birinden, hatta birisinin ortaya attığı konudan rahatsız olduğumuzda, karnımızı hemen diğer yöne çeviririz. Örneğin, problemli bir çift birbirlerine bakıyor olabilirler. Ancak, karınlarını birbirlerine dönmezler. Karın yönelmesi bizim birincil iletişim kurma yöntemlerimizdendir: *Sana güveniyorum*, *sana önem veriyorum*, *senden hoşlanıyorum* anlamlarına gelir.

Etkileşimde bulunduğunuz kişi, size bakıyor olabilir. Konuşurken size gülümsüyor da olabilir. Ancak, eğer gövdesini size yöneltmediyse (araba kullanıyor olmak gibi zorunlu sebepler dışında), sizinle ilgilendiğini ya da sizden hoşlandığını söyleyebilmek oldukça güçtür.

Bu sadece çiftlerle ilgili de değildir. Jüri üyeleri, göz göze gelmekten bile hoşlanmadıkları tanıklar ya da avukatlardan diğer tarafa yönelirler.[330] Burada espri, vücudun hassas bölgelerinin korumaya alınmasıdır. Gerçekte büyük bir tehlike olmasa da (fikri anlaşmazlık gibi), limbik sistem görece hassas olan karın bölgemizi korumaya çalışmaktadır. Limbik sistem, ayakları da aynı şekilde kontrol etmektedir. Ayaklar kişinin kaçarak kurtulmasından sorumlu olduğu için, limbik beyin kişiyi tehlikeli herhangi bir şeyden uzak tutmaya çalışır. Kimi zaman birisini dinleyen kişinin, gövdesi karşısındakine dönük olduğu halde, ayaklarının başka bir istikameti gösterdiği görülür. Ayakların farklı bir yön göstermesinin nedeni de, işte bu kaçma isteğidir.

Bir kafeterya ya da restoranda, karşılıklı oturan çiftlerin ayak duruşlarına dikkat edin. Ayakların duruşları, etkileşimin geliştiği yöne ya da kalitesine yönelik olarak, oldukça önemli sinyaller verir ama etkileşimdekiler bu kıymetli sinyalleri gözlemleyemezler. Her cümlenin ardından eğilip masanın altına bakmak, “Sen beni sevdiğini söylüyorsun ama bakalım

ayakların ne diyor?" demek, teorik olarak imkânsız olduğu gibi ciddi bir kabalıktır. Ancak, uzaktan biz gözlemciler, bu hareketleri gözlemleyebiliriz. Dikkat edilirse, etkileşimden hoşlanıp hoşlanmama durumuna göre, ayaklar ya masanın altına çekilir, geride çapraz bir hal alır, ya da ilerleyerek etkileşimden hoşlanılan kişiyi gösterir. Kadınlar, eğer bu etkileşimden çok fazla memnun kalmışlarsa, ayakkabılarını çıkarıp ayakucunda sallayabilirler. Bu hareket, hoşlanma duygusunun en üst düzeye ulaştığı hal sayılabilir. Aynı şey erkekler için geçerli değildir, çünkü erkeklerin ayakkabılarını çıkarmaları son derece kaba bir hareket olarak algılanır. Ancak, erkekler de ayaklarını masa altından coşkuyla sallayabilirler. Buradan da erkeklerin etkileşimden hoşlanıp hoşlanmadıkları anlaşılabilir.

Son bir not olarak sinirli ayak hareketleri ile coşkulu ayak hareketleri arasındaki farkı belirtmek isterim. Sinirli, sabırsız ya da gergin durumlarda, genellikle tek ayak ve bacak sallanır. Nadiren iki ayak ya da bacağın birlikte sallandığı görülür. Ayak yere temas halindedir. Yoğun bir frekansla titretilir. Coşkulu durumlarda ise, ayak genellikle yere temas etmez. Bacak bacak üstüne atılarak, havada olan bacak, çok da sık olmayan bir ritimle ileri ve geri doğru sallanır. Gerginliğin ya da coşkunun şiddetine göre, bu ayak/bacak hareketlerinin de sıklığı artar.

Bukalemun Etkisi ya da Yansıtma[331]

Kalabalık bir mekânda otururken, kendinizi ortamdan soyutlayarak insanları izleyin. Hareketlerini takip edin. Neler yapıyorlar? Durmadan hareket ediyorlar öyle değil mi? Öne eğiliyorlar, arkalarına yaslanıyorlar, gülüyorlar, kaşlarını çatıyorlar, kollarını kavuşturuyorlar, ellerini kenetliyorlar, birlikte oldukları insana dokunuyorlar... Kısacası tüm bedenleri, durmaksızın bir hareket halinde. Şimdi de çiftlere dikkat edin. Bunların kadın-erkek çiftler olmaları şart değil. Erkek-erkek ya da kadın-kadın çiftlerde de anlatacağım konuyu görebilirsiniz. Bazı etkileşim çiftleri, konuşurken aynı hareketleri yaparlar. Mimiklerini tekrarlarlar. Biri şaşkınlıkla kaşlarını kaldırdığında, diğeri de kaldırır. Biri gülümsediğinde, diğeri de gülümser. Kollarını aynı şekilde çenelerinin altına koyarlar. Aynı şekilde bacak bacak üstüne atarlar. Benzer tarzda öne eğilirler. Birbirlerine

dokunurlar. Konuşma ilginç ya da keyifli bir hale geldikçe bu tür hareketler artar, konuşma tatsız bir mecraya yol aldıkça davranış biçimleri ayrılır.

İnsanlar, çoğunlukla farkında olmadan, etkileşimde bulundukları insanların tavırlarını, hareketlerini, mimiklerini, yüz ifadelerini, duruşlarını ve diğer davranışlarını taklit etme eğilimindedirler.[332]Buna "bukalemun etkisi" adı verilir.[333] Bu ismin verilmesinin sebebi, insanların bukalemun gibi renklerini değiştirerek kendilerini çevrelerine uyumlu hale getirmeleri değildir ama, davranış biçimlerini, duruşlarını ve yukarıda sayılan unsurları değiştirerek, etkileşime girdikleri insanlara uyumlandırmalarıdır.[334] Bu taklit, bazen kişi karşısındakiyle istekli bir şekilde yakın ilişki içerisine girmek istediğinde bile, istem dışı olarak meydana gelebilir. İnsan farkında olmadan karşısındakinin hareketlerini tekrarlamaya başlar. Üstelik bu öylesine kendiliğinden gelişen bir faaliyettir ki, taklit edilen kişi bunun farkına bile varmaz. Taklit edildiği için rahatsız olmaz, aksine farkında olmadan daha rahat bir iletişime girmeye başlar.



Taklit - Aynalama

İnsanlar, bilinçli ya da bilinçsiz olarak davranışlarını uyumlandırmayı, iletişimde uyumu sağlamak için yaparlar. Kişiler, karşılarındakiyle daha olumlu, daha uzlaşmacı ve ahenkli bir iletişime geçmeye başladıklarında, davranışlarda uyum daha sık gözlenmeye başlanır.[335]/[336]/[337]/Bir Amerikan atasözü bu yargıyı doğrular niteliktedir: "İltifatın en iyi yolu taklittir."[338]Çünkü insanlar, kendileri gibi olan kişilerle beraber olmaktan hoşlanırlar; çevrelerine uyum sağladıkça, kendilerini daha rahat hissederler. Şehirde, apartman çocuğu tabir edilen bir tarzda yetişen çocuk, kırsal bir bölgede yaşamaya başlayınca, ortama son derece yabancı kalır. Arkadaşları tarafından dışlanmamak için, kendisini onlar gibi davranmaya yönlendirir. Sigara içmeye başlar, küfreder, toza toprağa bulanır. Bir süre sonra, oranın yerlileri için yeni gelen tuhaf yabancı çocuk olmaktan çıkar ve göze

çarpmayan bir birey haline gelir. Yeni gelen çocuk da bu sayede rahat eder. Bunları bizzat yaşamış biri olarak aktarıyorum.

Askere gelenler için de aynı durum geçerlidir. Acemi asker, adı üzerinde, her şeye ve herkese karşı acemi ve yabancıdır. Eski askerlerin kendi aralarında geliştirdikleri bir jargon vardır, terhis için gün saymaya “şafak saymak” derler. Mercimek yemeği “kara şimşek”tir. Devre arkadaşının adı “tertip”tir. Keplerini daha havalı giyerler, elbiselerini bedenlerine göre küçültürler. Bunlardan uzak olan acemi er, aralarında derhal sırıtır ve kendisini belli eder. Kocaman kepi başında iğreti durur. Palaska vücuduna oturmaz, bakışlar donuk donuktur. Ancak kısa süre içerisinde öyle çabuk kendisini diğer arkadaşlarına uyumlandırır ki, yaklaşık bir ay sonra onun yeni gelmiş olduğu anlaşılmaz. Kıyafeti, yürüyüşü, konuşma tarzıyla kendisini onlara uyumlandırmıştır.

Bir Woody Allen belgeseli olan *Zelig*[339] adlı film de aynı konuyu işlemektedir. Uydurma[340] bir belgesel çalışması olan filmde, Leonard Zelig, Amerika’ya göç eden bir Musevi ailenin küçük oğludur. Sorunlu bir ailede geçen çocukluğu ve kendini dışlayan topluma kabul ettirme isteği, ona ciddi bir taklit yeteneği kazandırır. Zelig, birlikte olduğu kişilerin aksanını, hareketlerini, tavırlarını, hatta fiziksel görünümünü bire bir taklit etmektedir. Siyah ırktan birinin yanında, rengi dahi kararmaktadır. Aristokratlarla birlikteyken onlar gibi konuşmakta, Cumhuriyetçi olduğunu iddia etmekteyken; aynı partide hizmetkârlarla konuşurken halk ağzına inanılmaz bir hızla geçmekte ve kendini bildiği andan itibaren Demokrat olduğunu savunmaktadır. Zelig’i akıl hastanesine kapatırlar. Bu kez de psikiyatr olduğunu iddia eder ve onlarla aynı terminolojiyle konuşmaya başlar. Film, komedi unsurları içermesi amacıyla, çoğunlukla abartılara yer verse de, kendisine *bukalemun adam* adı yakıştırılan Zelig, taklit yeteneğinin zirvedeki halidir. Tedavisi esnasında, daha sonradan evleneceği doktoru, Dr. Eudora Nesbitt Fletcher, kendisini hipnoz altında konuştururken, neden başkası gibi davrandığını, yani başkalarını taklit ettiğini sorar. Bilinçaltından gelen cevap oldukça anlamlıdır: “Çünkü daha güvenli.” Verdiği cevap, taklit olayının sosyal nedenlerinden birini oldukça güzel bir şekilde açıklamaktadır. Taklit, bizim yabancıların yanında rahat etmemizi sağlar. Taklit etmek, bizi *onlardan biri* yapar. Ötekileşmekten kurtuluruz ve birisi haline geliriz. Öteki isek başkalarının dikkatini olumsuz

yönde çekeriz ve iletişim kurmakta zaman zaman zorlanırız. Öte yandan *onlardan biri* isek, insanlar bizi aralarına daha çabuk kabul eder. Kendimizi rahat ve güvenli hissederiz, türdeşlerimizin arasındayızdır. Bir film klişesidir: Genç kız erkek arkadaşını, tanışmaları için ailesinin yanına getirir. Baba, bu genç adamdan fazla hoşlanmaz. Söz ikisinin ortak sevdiği bir alana gelir. Aynı takımı tutmaktadırlar ve oldukça fanatiktirler. Artık iletişim kurmak daha kolaydır.

Bir bilimkurgu filmi olan *Prometheus*'ta da benzer konuşmalar geçer.[341] Uzayda yeni bir gezegene inecek olan araştırma ekibi, nefes alabilmek için özel uzay başlıklarını takmaktadır. Aralarındaki tek android olan David'in de başlık takması, araştırmacılardan Dr. Charlie Holloway'in dikkatini çeker. David'e sorar: "Neden başlık takıyorsun, nefes almıyorsun ki?" David'in cevabı oldukça ilginçtir: "Bu şekilde tasarlandım, çünkü siz insanlar *türdeşlerinizle iletişim kurarken kendinizi daha rahat hissediyorsunuz*." Filmlerde android robotlar, her zaman için insan benzeri olarak tasarlanır.



***Zelig* filminden bir sahne.**



Prometheus filminden bir sahne.

İlk defa bir stada gidip maç seyrettiğinizi düşünün. Herkesin takımının formalarını ve takımının şapkalarını giydiği, atkılarına sarındığı bir ortamda, sizin takım elbise giydiğinizi hayal edin. Kendinizi yabancı hissetmez misiniz? Tüm taraftarlar yerlerinde duramıyorlar, çeşitli tezahüratlar ve marşlarla takımlarını destekliyorlar, siz sadece oturuyorsunuz. Takım gol atıyor, ortaklık yıkılıyor, sizde yine bir hareket yok. Tuhaf olmaz mı bu durum? Bu kadar farklılık rahatsız etmez mi sizi? Emin olun, taraftarlar da aynı oranda rahatsız olacaklardır. Eğer rahat etmek istiyorsanız, kendinizi o ortama adapte etmeniz gerekir. Kıyafetlerinizi değiştirmeniz, onlar gibi hareket etmeniz ve takımı desteklemeye katılmanız, sizi rahatlatacak, daha güvende hissettirecektir.

KGB'nin acemi ajanları, Rusya'nın kırsal bölgesinde, gizli bir göreve giderler. Bir barda otururlar ve etrafı gözlemeye başlarlar. Kıyafetleri ve davranışları o kadar farklıdır ki, çok fazla dikkat çekerler. Bar sahibi dayanamaz ve KGB'nin genel merkezine telefon eder. *"Burada şüpheli hareketler yapan üç adam var. Bunlar sizin elemanlarınızdan mı? Buradan olmadıkları kesin. Eğer sizden değillerse, arkadaşlarla toplanıp bunları döveceğiz ve bardan atacağız. Bilginiz olsun diye arıyorum!"*

İpucu: İnsanlar, kendileri gibi olmayan kişilerden hoşlanmazlar ve güvenmezler. Eğer insanlarla iş yapacaksanız, kendinizi farklı göstermek kadar büyük bir hata olamaz. Maden işçilerine sigorta satacaksanız, takım elbise giyip, parfümünüzü boca ederek yanlarına gitmeniz, eliniz boş olarak geri dönmenin garantisidir. Tulum giymeyin ama spor giyinin, anlamayacakları bir dilden konuşmayın; sadece zekânız ve bilginizle insanları sıkmadan etkilemeye çalışın. Çok daha başarılı işler yapacağınız kesindir. ABD başkanı, Irak'taki askerlerini başkomutan olarak ziyaret ederken neden üniforma giyiyor sanıyorsunuz?

Siyasiler ya da üst düzey bürokratlar da, gittikleri şehirlerde sempati toplamak amacıyla, onlardan biriymiş gibi davranırlar. O şehrin futbol takımının atkısı boyunlarında iken halka seslenirler. O yörenin aksanını taklit etmeye çalışırlar. Mesaj oldukça açıktır aslında: "Ben sizlerden biriyim, sizin evladınızım." Eğer o kişinin, gerçekten bizlerden biri olduğuna inanırsak, ona oy vermemiz elbette daha kolay olacaktır. Buna *bukalemun etkisinin ikna ediciliği* adını veriyoruz.[342]Bu konuya birazdan tekrar döneceğiz.

ABD'li istihbarat elemanları, Kâbil sokaklarında dolaşırken uzun sakallarıyla hareket ediyorlar. İlk bakışta yabancı oldukları elbette

anlaşılıyor. Amaç, daha rahat hareket etmelerini sağlamak. İstihbaratta kural, mümkün olduğunca o grubun bir parçası gibi görünmektir. İnsanlar, kendilerine benzeyen insanlara karşı daha rahat açılırlar ve güven duyguları artar. Bu prensibi bilen kişi için, o Amerikalıların neden Afganların yanına sürekli “Selamünaleyküm!” diyerek geldikleri çok da şaşırtıcı olmuyor.



Bukalemun, korunmak ve kendini rahat hissetmek için bulunduğu ortama kendisini benzetir.

Taklidin Evrimsel Kökenleri

İnsanlar, sosyal hayvanlardır.[343]/[344]/[345]/[346]/[347]Binlerce yıl önce gruplar halinde yaşamaya başlayan insanoğlu, bu özelliğini hiç kaybetmemiş, hep daha büyük sosyal gruplara adapte olmaya çalışmış ve böyle yaşamıştır. Düşündüğünüz zaman, gün içerisinde sürekli olarak sosyal etkileşimlerin içerisindeyizdir. Sabahları, bir aile evine uyanır ve aileyle kahvaltı ederiz. Servise biner, aynı işyerinden insanlarla her sabah ve her akşam yolculuk ederiz. İş yemeklerine çıkarız. Arkadaşlarımızla sinemaya gideriz. Tatiller yaparız. Birlikte içki içmeye bayılırız (özellikle biz Trakyalılar). Saymaya devam edersek sonu gelmez. Yalnız başımıza yaptığımız faaliyetler oldukça sınırlıdır. Bu sonsuz sosyal etkileşimi gerçekleştirmek için insanların ellerinde kullanabilecekleri birtakım sosyal enstrümanlar olmalıdır ki, etkileşimler sağlıklı yürüyebilsin. Araştırmalar gösteriyor ki, anılan enstrümanlardan bir tanesi hiç kuşkusuz insanlar arası taklittir.[348]Taklidin, insanlar arası yakınlaşmayı ve bir gruba kabullenilmeyi sağlaması, ilişki kurmaya yardımcı olması gibi birtakım sonuçları vardır. Ancak, taklidin kökenlerinin ya da ortaya çıkış nedeninin bu sonuçlara dayandığını düşünmek hatalı olabilir. Taklit kavramının kökeninin insan öncesi türlere dayandığı ve fiziksel hayatta kalmaya yönelik bir değeri olduğu; halen

insanlar arasındaki yaygınlığının nedeninin ise sosyal anlamda hayatta kalma amacı olduğu, taklit kavramına evrimsel bakış açısının temelini oluşturur.[349]

Taklidin hayatta kalma yararlarının, sosyal hayatta otomatikleşmiş bir faaliyet olduğuna dair şöyle bir örnek verilebilir:[350]Tüm gününü açık alanda avlanarak ve dağ yemişleri toplayarak geçiren bir mağara adamı olduğunuzu hayal edin. Bunları yaparken, bir yandan da vahşi hayvanlara yem olmamak için etrafınıza sürekli dikkat ediyorsunuz. Yine bir gün, içerisinde bulunduğunuz kabilenizin insanlarıyla birlikte avlanıyorsunuz. Bu arada henüz daha insanlar arası konuşulan, gelişmiş bir dil olmadığını da hatırlatmalıyım. Toplama esnasında, diğer kabile arkadaşlarınız, bir anda var güçleriyle kaçmaya başlıyor. Ne yaparsınız? Orada durup bu insanlar neden kaçıyor diye düşünen mağara adamı büyük bir olasılıkla vahşi hayvan tarafından öldürülür, hiç düşünmeden diğerlerine katılıp koşmaya başlayan kişi hayatta kalır. Bu faaliyet, insanlık tarihinde ne kadar sık meydana gelirse, o kadar fazla otomatikleşmiş bir davranış olarak yerleşecektir.

Aslında, yukarıda verilen örnek sadece insan ırkına özgü değildir. Etobur hayvanların avı olan birçok otobur cinsinin de aynı hareket tarzına sahip olduğu bilinmektedir. Toplu halde yaşayan otobur hayvanlar bir arada otlanırlar. Bu esnada grubun baskın erkeği her an tetiktedir. Kendilerine doğru yaklaşan bir yırtıcı olduğunu hissettiğinde, bir anda aksi yöne kaçar. Bunu fark eden grubun diğer üyeleri de, hiç duraksamadan aynı yöne doğru kaçarlar. Hızlı olan, hareketi zamanında taklit edebilen kazanır.

Taklitçiliğe, *maymunluk yapma* ya da *papağan gibi tekrarlama* adı verilir. Oysa biz insanlar, taklit yapma yeteneğinde maymunlardan çok daha başarılıyızdır.[351]Hatta bir adım daha ileri götürülerek, taklitçiliğin aslında bizi “benzersiz insan” yapan özellik olduğu da söylenebilir. Taklit, insanların, şempanzelerin ve bonoboların diyalog kurma yeteneğinde ilk aşamayı oluşturmuştur[352] ve bu sembolik iletişim, bu türlerin hedefe yönelik hareketleri doğrultusunda ortaya çıkmıştır. Ancak taklit yeteneği insanlarda öylesine gelişmiştir ki, bir noktadan sonra, bizi diğer primatlardan ayıran da yine bu yeteneğimiz olmuştur. Bu yetenek sayesinde, insanlarda dil öğrenme, müzik, sanat, el aleti yapma ve hatta empati kurma gibi medeniyeti oluşturan temeller atılmıştır.[353]

İnsanlar doğuştan taklit yapma yeteneğiyle doğarlar.[354] Bebekler daha birkaç günlükken diğer bebeklerin ağlamasıyla birlikte ağlamaya başlarlar, bir aylıktan itibaren diğer insanların gülümsemesine karşılık verirler ve diğerlerinin dillerini çıkardıklarını gördüklerinde dillerini çıkarırlar.[355] Benzer araştırmalar, 12-21 günlük arasındaki bebeklerin dillerini çıkaran, ağızlarını açan ve sıralı parmak hareketleri yapan yetişkinleri taklit ettiklerini ortaya koymuştur.[356] Devam çalışmaları ise, yeni doğanlarda dil çıkarma ve ağız açma hareketinin başlangıcını, 0,7 saat ila 71 saat arasına kadar geriletmiştir. Erken öğrenme ve sosyalleşme süreçleriyle ilgili daha önemli sonuçlar, 9 aylık bebeklerin yapılan bir davranışı 24 saat sonra tekrar edebildiğini,[357]/[358]/[359]/[360] 14 aylık bebeklerin ise bir hareket serisini bir hafta sonra tekrar edebildiğini[361] göstermiştir.

Primatlardaki taklit yeteneği üzerine yapılan nörolojik çalışmalar, bu alanda çok önemli bir bulguya varmıştır. Bu bulgu, son derece enteresan bir tesadüfün sonucunda gerçekleşmiştir.[362] 1991 yılında, İtalya’nın Parma kentindeki özel bir araştırma bürosunda, bir maymun sandalyeye oturmuş ve araştırmacıların öğlen yemeğinden dönmesini bekliyordu. Kafasına bağlanmış kablolar, beynindeki hareket ve planlamayla ilgili bölümlere bağlanmıştı. Maymun herhangi bir cismi eline aldığında, beyninin o bölgesi harekete geçiyor ve monitörden “bip” sesleri geliyordu.

O sırada bir araştırma görevlisi, dondurma külahı elinde olduğu halde laboratuvardan içeri girdi. Maymun gözlerini ona dikti ve görevli dondurmayı dudaklarına götürüp her yaladığında, monitörden “bip” sesleri gelmeye başladı. Maymun hareket etmiyordu, ancak araştırma görevlisinin külahı kavrayışını ve dudaklarına götürüşünü izliyordu. Yani hareketi kendisi yapmasa da, başkasının yaptığı hareketi izlemek, beyninde aynı sinirleri uyarabiliyordu.

Parma Üniversitesi nöroloğu Giacomo Rizzolatti ve ekibi, araştırmalarının devamında, maymunun yerfıstığına da tepki verdiğini gösterdi. Daha da ilginci, maymun yerfıstığı kabuğunun kırılma sesini duyduğunda da aynı tepkiyi veriyordu. Benzer deneyler daha sonra, muz ile de tekrarlandı.

Rizzolatti ve ekibi, beynin ön, Broca Alanı’nda buldukları bu nöronlara “ayna nöronları” *(mirror neurons)* adını verdiler.[363] Daha sonra aynı sinirlere insanların ve gelişmiş memelilerin de sahip olduğu ortaya çıktı.

Bulunan ayna nöronlarının ilginç olan yönü şuydu: Birisi masanın üstünden bir bardağı aldığında, bunu izleyen beynin ön kısmındaki motor komuta nöronları, buna tepki vererek harekete geçmekteydi. Rizzolatti'nin bulduğu ayna nöronları ise, kişi başka birisini o bardağı alırken izlediğinde de harekete geçmekteydi. Bu, başka birisinin bakış açısını benimsemektir.[364]Bir hareketi izlerken, zihinde o hareketi yaşamaktır.

Deneylerin ileri safhasında, maymun ile araştırmacının eli arasına, görüşü engelleyen bir engel konulmuştur. Engelin arkasına da yiyecek yerleştirilmiştir. Deneyi yürüten kişi, elini yiyeceğe uzatmış; bu durumda, eline yiyeceği aldığını görmediği halde, maymunda yine benzer nöronlar harekete geçmiştir. Bunun açılımı çok enteresandır. Maymun, gözlemlediği kişinin hareketini kafasında canlandırmakta ve bir anlamda niyetini okumaktadır.

Mehmet, çiçeği tutan Ayşe'yi izlemektedir.[365]Mehmet, Ayşe'nin çiçeği koparacağını ve kendisine hediye olarak vereceğini tahmin etmektedir. Çünkü çiçeğe uzanan Ayşe aynı zamanda gülümseyerek Mehmet'e bakmaktadır. Onun gülümsemesi, Mehmet'e bu konuda ipucu vermektedir, çünkü yaptığı hareket ve Mehmet'in geçmişten getirdiği birikim, Ayşe'nin hedefinin çiçeği vermek olduğunu göstermektedir. Maymunlar ve insanlar sosyal türlerdir[366] ve ayna nöronlarının, başkalarının hareketlerini tahmin etme becerisinin sosyal hayatta ne kadar hayati yönleri olduğu tartışılmaz. Ancak bir yönü daha vardır ki, bu da duyguları hissetme, yani *empati* kurdurma yönüdür.

Tiksinme, en temel tanımıyla, bir bireyin kendisi için çok kötü kokan ya da tadı olan bir şeyi denediğinde ortaya çıkan duygudur.[367]Deneylerde elde edilen bulgular, bir kişinin kendisi kötü kokan ya da tadı kötü olan bir şeyi denediğinde ortaya çıkan nöron hareketliliği ile deneyen başka birinin yüz ifadesini gören kişinin nöronlarının hareketliliğinin aynı olduğunu göstermektedir. Bu müthiş bir buluştur. Buna göre insanların, karşısındakinin duygusunu anlaması, duyduğu acıyı hissetmesi, kelime anlamıyla da doğrudur ve sebebi ayna nöronlarıdır. Yani bir kişi, karşısındakinin acısını içinde hissettiğini söylediğinde, bu gerçek anlamda hissetmesi anlamına gelir.

İnsanlar, karşılarındakinin duygusunu iki şekilde anlayabilirler. Bunlardan birincisi, algısal olarak kişinin içinde bulunduğu durumda

mantıken ne hissedebileceğini çıkarsamaktır. Uzun yıllardır kendisiyle kalan köpeği ölen arkadaşının, neler hissedebileceğini tahmin etmeye çalışmak buna örnek olarak verilebilir. Onun çektiği acıyı, kişi içinde hissedebilir.

Diğerinde ise, beynin içerisindeki algılayıcılar tetiklenerek, kişinin aynı hissi yaşaması sağlanır.[368]Birisi eline çekici vurduğunda, onu izleyen kişinin yüzünü buruşturması bu yüzdendir. Çocuğumuz düşse ve dizi kanasa, aynı acıyı çok canlı bir şekilde hissederiz. İşkence yöntemlerinden bir tanesi, işkence gören insanların çığlıklarını, ağlamalarını, onlara vururken çıkan sesleri dinletmektir. Bu durumların her birinde, kişinin beynindeki ayna nöronları harekete geçmekte ve kişiye aynı duyguyu yaşatmaktadır. Birincisinde, duyguyu tahmin etmeye çalışırken, ikinci durumda duygu bizzat beyinde yaşanmaktadır.

İnsan beyni son derece oyuncudur ve çok kolay kandırılabilir. Masadaki meyve suyunu içmek için uzandığınızı zannederken, yanlışlıkla su bardağına uzandığınız ve içtiğiniz olmuştur mutlaka. Beyniniz meyve suyuna hazırlanıp onun tadını hissederken, içme suyunun tadı birden şok etkisi yapar insana. Kendi kendinize de deneyler yapabilirsiniz. Kendinizi çok yüksek bir gökdelenin çatısında, en kenarda yürürken hayal edin ve oradan hayalinizde boşluğa bakın. İçinizin bir tuhaf olduğunu hissedeceksiniz. Yükseklik korkunuz varsa, gerçek bir durummuş gibi korktuğunuzu göreceksiniz. Yedi boyutlu sinemalarda, oturduğunuz koltuk grubu hareket eder ve ekran görüntüleri size, lunapark oyuncaklarında hızla raylardan aşağı düştüğünüz izlenimi verir. Midenizde hissettiğiniz duygu, gerçeğe çok yakındır. Ayna nöronları, yüksek bir yerden aşağı doğru kayan kişinin duygularını size bire bir yaşatmaktadır. Sonuçta bu sinemaların mantığı, ayna nöronlarının etkisinden yararlanmaktır.

Karşınızda birisi limon gibi ekşi bir şey yediği zaman ağzınız sulanır. Köy düğünlerinde, nefesli çalgıları icra eden müzisyenlere, çocuklar böyle şaka yapar. Önünde limon yerler ve zavallı adam ağzının sulanmasından dolayı enstrümana üfleyemez hale gelir. Bazı kişiler bu tür yiyeceklere karşı o kadar hassastırlar ki, limon ya da tüylü şeftali gibi hassas olduğu yiyeceği görmek, hatta adını duymak bile kişiyi fena yapar, hasta olmasına yol açabilir. Yine bu olay da, ayna nöronlarının nasıl çalıştığı ve gözlemlediği duyguyu nasıl beyinde yaşattığını gösterir bir örnektir.

Cinsel içerikli film izlemenin mantığı da, bilimadamları tarafından ayna nöronları fenomeniyle açıklanmaktadır. Düşünüldüğünde bu tür filmleri izlemenin, cinsel doyuma ulaşmakla bir ilgisi yok gibidir. Sonuçta başka bir adam ya da kadın cinsel uğraşlar içine girmektedir ve kişinin bundan uyarılmaması gerekir, çünkü fiziksel bir uyaran yoktur. Fakat ayna nöronlarının faaliyeti öylesine güçlüdür ki, seyredilen film, hatta fotoğraf, izleyen kişiyi uyarmakta ve bazen cinsel doyuma dahi ulaştırmaktadır.

Yukarıdakine benzer bir örnek, örümceklerle ilgilidir.[369]Birisinin kolunda yürüyen örümceği gördüğümüzde, örümceği kendi tenimizde hissederiz. Örümcek korkusu olanlarda bu his daha da üst düzeye çıkabilir ve bayılmalarına kadar varacak bir süreç yaşanabilir.

Sanatta da benzer etkiler görürüz.[370]Parma Üniversitesi nörologlarından Dr. Vittorio Gallese'ye göre sanat, ayna nöronları gerçeğinden faydalanır. Araştırmalar, bir roman okuduğunuzda, nesnelerin pozisyonlarını, yazarın bakış açısından ezberlediğimizi göstermektedir. Duygusal filmlerde gözyaşı dökeriz, korku filmlerinde korkarız.

Desmond Morris, *Çıplak Maymun* adlı eserinde, yeni doğan bebeklerdeki gaz sancısını ilginç bir döngüyle açıklamaktadır.[371]Yeni doğanların gaz sancısının nedeni fiziksel olarak tam anlamıyla bilinememektedir. Morris'e göre, bu fiziksel bir rahatsızlıktan kaynaklanmamaktadır. Ona göre gaz sancısının nedeni, ancak ağlamasının sonucu olarak ortaya çıkan bir rahatsızlığın sonucudur. Endişeli anneler, özellikle ilk bebeğini kucağına alanlar, bebekleri ağladığında daha fazla endişeli ve kararsız davranırlar. Sakin anneler, ikinci ya da daha sonraki bebeğini yetiştirenler ise paniklemezler ve daha rahat ve kararlı davranırlar. Çevrenizde de görürsünüz, ilk bebekler, her gaz sancısında kendisini doktorda bulurken, sonraki bebekler, bir kenarda ağlayarak sancının geçmesini beklerler. *"Bu yaşta bile insan yavrusu, annesinin temasındaki 'güvenlik' ve 'emniyet' ya da 'güvensizlik' ve 'tehlike' duygusunu ayırt edebilir ve bundan etkilenebilir."*[372]Tedirgin bir annenin çocuğuna kaçınılmaz olarak ileteceği tedirginlik işareti, derhal bebek tarafından algılanır. Bu duyguyu algılayan bebek daha fazla ağlayacaktır; çünkü annesinden kendisini korumasını isteyecektir. Annenin gülümsemeye çalışması daha da ters bir etki yaratacaktır, çünkü bir bebeği bu anlamda kandırmak neredeyse imkânsızdır. Bebeğin anneden aldığı korku ve tehlike sinyalleri ile sahte

gülümsemesi çelişince, bebek daha da tedirgin olacak ve daha fazla ağlayacaktır. Ağlamaları arttıkça, bu kez de anne daha fazla tedirgin olacak, bu bebeğin ağlamasını daha fazla tetikleyecek, böylece bu kısırdöngü, durumu daha da kötü bir hale getirecektir. Bu durum, bebek yaklaşık dört aylık oluncaya kadar devam eder. Bu aydan itibaren bebek annesini özel koruyucusu olarak tanır, diğer insanlardan ayırmayı öğrenir. Böylece annenin verdiği sinyaller, tanıdık bir kaynaktan gelen sinyaller halini alır ve anneye güven duyarak ağlamayı keser. Morris'in buraya kadar anlattıkları son derece doğrudur ve konuyu açıklar durumdadır. Ancak bebeğin annesinin duygusunu nasıl anladığını ya da o kadar küçük bir bebeği duygu anlamında kandırmanın neden *neredeyse imkânsız* olduğunu açıklamamaktadır.

Nitekim bebeklerin 2-4 günlük olduklarında, başka bebeklerin ağlamalarına karşılık ağlamaya başladıkları; bunu yaparken yapay (gerçek olmayan) ağlamaları taklit etmedikleri, yalnızca gerçek ağlamaları duyduklarında ağladıkları belirlenmiştir.[373]Burada aktarılanlar genel olarak değerlendirildiğinde, ayna nöronları kavramı akla yatkın gelmektedir. Bebek için duyguyu anlamak hayati bir öneme sahiptir. Bu nedenle, beyindeki ayna nöronları, doğuştan itibaren fonksiyonunu yerine getirmektedir. Bebek, bu nöronlar sayesinde karşısındakinin duygusunu tahmin etmekte, çünkü o duyguyu beyninde yaşamaktadır. Yine bu nöronlar sayesinde annesinin kaygılı olduğunu hissetmekte; öte yandan onun gülümseyerek vermeye çalıştığı güven mesajı bu anlamda çelişmektedir. Annesinin bu çelişen mesajları bebeğin daha da fazla rahatsız olmasına neden olmakta ve bizim gaz sancısı olarak nitelendirdiğimiz ağlamalar, gitgide şiddetini artırmaktadır.

Çocuklarda otizmin nedeninin, ayna nöronlarının işlevini yerine getirememesi olduğu ileri sürülmektedir.[374]Otizm, antik Yunancada *autos* (kendi) kelimesinden türetilmiştir. Bu terim yerinde kullanılmıştır, çünkü otistik çocuklar sosyal etkileşime girmekten kaçınarak daha fazla kendi içerisindeki dünyada yaşamaktadırlar. İlk görüşte normal görünüşte bir çocuk olsa da, konuşmaya başladığınızda, çocukta bir tuhaflık olduğu hemen kendisini belli eder. Sizinle konuşmaktan kaçınır, göz teması kurmaz, durmadan kıpırdanır, öne arkaya sallanır ve hatta kafasını duvarlara vurur. Korku, öfke, hoşlanma gibi duyguları hissetse de; başka çocukların

kolayca edindikleri, karşısındakinin duygularını anlayarak hissedebilme yeteneği gibi sosyal bir yetiden, ömür boyu mahrum olacaklardır. Bu duygu eksikliğinin sebebi, çocukta ayna nöronlarının fonksiyonlarını yerine getirememeleri olarak görülmektedir. Bu nöronlar, empati ve başkalarının niyetlerini anlama faaliyetiyle ilişkilendirildiğinden, bunların fonksiyonlarını yerine getirememesi otizm sebebi olarak değerlendirilmektedir.

Ayna nöronlarına ilişkin elde edilen sonuçlar, bilim dünyasında oldukça ses getirmiş ve birçok araştırmanın önünü açmıştır. Ramachandran'a göre, söz konusu sonuçlar, DNA'nın bulunmasının biyoloji bilimine yaptığı etkinin aynısıdır. Bu sayede, beynin gizemli pek çok özelliği çözülebilecek ve insanlığın yaşadığı büyük gelişimlere bir açıklama getirilebilecektir.

Hominid (büyük insansı maymunlar) beyni, şimdiki büyüklüğüne yaklaşık 250.000 yıl önce kavuşmuştur. Yani çeyrek milyon yıl önce, atalarımız ve biz aynı beyni taşımaktaydık. Ancak "standardize" çok parçalı el aletleri, dikilen kıyafetler, sanat, dini inanç gibi gelişmelerin yaklaşık 40.000 yıl önce gerçekleştiği düşünülmektedir. Bu gecikme neden gerçekleşmiştir? Neden insanlar çok daha önce, beyinsel kapasiteleri olmasına rağmen bu gelişmeyi gösterememiştir?

Yine insanlığın son yüz yılda kat ettiği muhteşem mesafeyi ele alalım. Neden bu kadar kısa zaman içerisinde bu gelişmelerin hepsi gerçekleşti? Nükleer gücün birdenbire ortaya çıkışı, otomobiller, uzay çağı, uçaklar, telekomünikasyon atılımları neden üç yüz yıl önce gerçekleşmedi? Bilimadamlarının "big bang" olarak adlandırdıkları büyük atılım neden çok geç bir zaman diliminde gerçekleşti?

Aslında insan beyni binlerce yıldır bu gelişmeleri başlatacak donanıma sahipti ve zaten uzun zamandır yeterli büyüklüğe ulaşmış olan beyinde, kritik çevresel tetikleyiciler, birtakım değişikliklere sebep oldu. Bu da bizi eşsiz insan yapan değişiklikleri meydana getirdi.[375]Bir yerlerde bazı insanlar, tamamen şans eseri olarak, alet kullanmak, sanat, matematik, konuşmak gibi birtakım buluşlar yaptılar ve insan beyninin muhteşem taklit yeteneği sayesinde bu buluşlar büyük bir hızla yayıldı. Evrim teorisinde şansın etkisi büyüktür. Bir yerlerde yapılan bir buluş diğerini tetiklemiş ve taklit yeteneği üst düzeyde olan insanlar, öğrenilenleri çok basit bir mekanizmayla diğer yerlere taşımışlardır. Kültür dediğimiz olgu, taklit ve

kendisini tekrar sayesinde insanı yaratmış ve diğer hayvanlardan ayırmıştır. Bu sayede öğrenilen hiçbir şey unutulmamış, nesilden nesile aktarılmıştır.

Bu sofistike yetenekler neden insanlarda gelişti de maymunlarda ve gorillerde gerçekleşmedi sorusu zaman zaman gündeme gelmektedir.[376]Bu sorunun da ilginç bir yanıtı vardır: *"Kanatlar da ön ayaklardan evrilmiştir, ama kimse insanların ön ayakları olduğu halde neden kanatları evrilmedi sorusunu sormaz."* Gerçek şudur ki, insanlardakine benzer taklit yeteneği, maymunlarda çok az görülür; şempanze ve gorillerin de yer aldığı büyük primatlarda ise son derece sınırlıdır.[377]İnsanı, bugünkü bildiğimiz anlamda insan yapan ve diğer primatlardan ayıran da bu gelişmiş taklit yeteneği ve kültürü oluşturma becerisidir.

Taklit/Yakınlık Kurma ve Uygulamaları

Taklit etmenin öncelikli sebebi hoşlanma ve yakınlık kurmaya çalışmadır. Bu alanda yapılan öncü çalışmalar, psikologlar ve hastaları arasında gerçekleşen sözsüz davranışların etkilerini inceleyen danışma ve klinik psikolojisi üzerine yapılan çalışmalar olmuştur.[378]/[379]/[380]/[381]Bunların arasından örneğin,[382]psikoterapi esnasında duruş uyumu gözlemlenmiş; taklidin seans esnasında arttığını ve bu artışın yakınlık kurmayla doğru orantılı olduğu tespit edilmiştir. Nitekim psikoterapi seansları esnasında, taklidin ne kadar işe yaradığını bilen bazı psikologlar, duruşlarını bilinçli olarak hastalarıyla uyumlandırmakta ve bunun sonucunda yakınlık kurmayı hedeflemektedirler.

Evrimsel bakışa göre incelediğimizde, atalarımız tek başına hayatta kalmanın mümkün olmadığı bir hayat sürmüşlerdir.[383]Yaşadıkları dönemin çevresel faktörleri, onları birbirlerine muhtaç kılmış, gruptan dışlanmak ölüm anlamına gelmiştir. O çağlarda insanlar, avlanırken, av ararken, yönlerini bulurken, birbirlerine dayanmak, yardım etmek ve destek olmak zorundaydılar. Birbirleri arasında uyumlu bir ilişki kurabilen insanlar hayatta kaldılar, üremeyi, nesillerini çoğaltmayı başardılar. Bir başka deyişle, gruptan dışlananların hayatta kalması zorlaşırken, grup içinde başarılı bir iletişim sürdürebilenler, evrimsel bir avantaja sahip oldular.[384]

Günümüzde de, gruptan dışlanmak önemli bir sorundur. Yapılan bir çalışmada, intihar eden ergenlerin intihar sebebinin %70'inin yalnızlık,

yakın arkadaşlarının olmaması, içine atma ve aşırı sessizlik olduğu ortaya çıkmıştır.[385]Otizm gibi psikolojik bir rahatsızlığı olmayan tüm insanlar, bir gruba dahil olmak isterler. Bu sorun, sanki yalnızca çocukluk ya da gençlik yıllarında önemliymiş gibi görünse de, aslında yetişkinlikte de önemini kaybetmez. İnsanlar her zaman için bir gruba dahil olmak isterler. Futbol kulüpleri, meyhane geceleri, halı saha maçları, ava çıkmalar bu anlamda erkekler için ne ifade ediyorsa; kadınlar için de evlerde düzenlenen çay partileri, konken günleri, zayıflama kulüpleri aynı şeyleri ifade etmektedir. İnsanlar bir grubun içine girmek ve orada kabul görmek isterler. Gruba, sizi çok özel kılan bir özelliğiniz yoksa kendiliğinden kabul edilmez ve yakınlık görmezsiniz. Bunun için çaba harcamalı, yakınlık ve ilişki kurmalısınızdır.

Yakınlaşmayla ilgili hedefi olan kişilerin taklit davranışları gözlenmiştir.[386]Bu araştırmada bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde yakınlaşma/kabul görme hedefi olan insanların, hedefi olmayanlara göre karşılarındakini daha fazla taklit ettikleri belirlenmiştir. Araştırmanın ikinci safhasında, birinci safhada yakınlaşma hedefini gerçekleştirebilen ve gerçekleştiremeyen kişiler ikinci bir yakınlaşma testine tabi tutulmuşlardır. Burada ise, birinci seferde yakınlaşma hedefini gerçekleştiremeyenlerin daha istekli oldukları ve yakınlaşmak istedikleri kişilere karşı daha fazla taklit yaptıkları tespit edilmiştir. Bu araştırmanın ortaya koyduğu gerçek şudur: Davranış taklidi, insanların başkaları tarafından kabul görmek için bilinçsiz olarak yaptıkları bir stratejidir.[387]

Bu yaklaşımlar içerisinde taklit önemli bir yer tutmaktadır. Taklidin teori içerisindeki yerini test etmek için bir araştırma yapılmıştır.[388]Araştırmada, katılımcılara, kişilik özelliklerinin, grupla benzerliklerinin derecesini bildiren (uydurma) geribildirimler verilmiştir.[389]Örneğin Galatasaray'ı tutan bir bireye, grubun da hasta Galatasaraylılardan oluştuğu söylenirken; diğer Galatasaraylı deneğe, grubun tamamının fanatik Fenerbahçeliler olduğu belirtilmiştir. Daha sonra katılımcılar grup üyeleriyle (aslında işbirlikçi araştırmacılarla) bir araya getirilerek etkileşime sokulmuşlardır. Çalışmadan elde edilen sonuçlar, kendisinin gruptan farklı olduğu bildirilen kişilerin, gruba kendisini kabul ettirebilmek için, gruba benzediği bildirilen kişilere göre daha fazla taklit yaptığını ortaya koymuştur. Yani tuttukları takımın farklı olduğu söylenen denek, diğerine göre daha fazla taklit yapmıştır.

İnsanlar, grup içi sıkı bağlarla yaşarlar. Aile, akrabalar, okul arkadaşları, iş çevresi gibi gruplara insanlar daima ihtiyaç duyarlar. Grup içi bağlara çok ihtiyaç duyduğumuz için, grubun dışında bırakılmanın, bir başka deyişle dışlanmanın sonuçları yıkıcı olabilir.[390] Grubun dışına itilen insanlar, grupta yeniden kabul edilmek için neredeyse otomatikleşmiş davranışlara girerler ki bunlardan birisi hiç şüphesiz kabullenilmek amaçlı yapılan taklittir.[391]

Yakınlık kurmak istediğimiz insanları taklit ederiz. Taklidin, empati, hoşlanma ve ilişkiyi artırarak, sosyal etkileşimlerde önemli rol oynadığı ileri sürülmüştür.[392]Bunun daha önce örneklerini verdiğim üzere, bilinçli yapılan duruş uyumlandırma, yansıtma gibi yaklaşımların etkisi olduğu gibi; taklit hareketleri büyük bir çoğunlukla bilinçsiz ve kendiliğinden gerçekleşir. Bu anlamda ileri sürülen hipotezleri destekler durumda birçok araştırma sonucu mevcuttur. Bu araştırmalardan en çok bilinenlerden biri, “bukalemun etkisi” kavramını da ortaya koyan çalışma olan, Chartrand ve arkadaşlarının *Bukalemun Etkisi* adlı çalışmasıdır.[393]Kendisinden sonra gelen çalışmalara da referans olmuş olan bu araştırmaya göre; kişinin davranışları, algıladıklarıyla doğru orantılıdır. Katılımcı kişilerden bazıları görüşme esnasında, deneyi yürütenler tarafından taklit edilmiş, diğer kısmı taklit edilmemiştir. Çalışma sonucunda yapılan görüşmeler, davranışları taklit edilen kişilerin deneyi yürüten işbirlikçi kişi *(confederate)* hakkında olumlu görüşle birlikte hoşlandığını belirtmiştir. Yine bu kişiler, taklit edilmeyen kişilere göre etkileşimin daha sorunsuz ve verimli geçtiğini, deney sonunda aktarmışlardır. Etkileşimde taklidin yakınlık sağlayıcı yönü, böylece ortaya konulmuştur.

Hiç anneleri, bebeklerini beslerken izlediniz mi? Özellikle kendisini besleme olayına çok kaptıran annelerin ağızları, kaşığı her uzattıklarında yiyecekmiş gibi açılır.[394]Bu fenomen, “başkasının rolünü almak”[395]kavramıyla açıklanmıştır. Futbol maçına kendini çok kaptıran kişilerin bacaklarında, kritik anlarda kas hareketleri görülebilir. Şoförün yanında oturan tedirgin yolcular, ara sıra kendi kendilerine gerilirler ve hayali frenler yaparlar. Darwin, kitabında,[396]vuruş yaptığı topu gitmesini istediği yerden sapan bilardocunun, bakışları, başı, hatta omuzlarıyla topu gitmesi gereken yere göndermeye çalıştığını anlatır.

Eşlerin, özellikle de uyumlu bir ilişki içerisinde olanların, yıllar içerisinde birbirlerine benzedikleri insanlar arasında genel kabul gören bir

gerçektir. Bunun nedenini yine bir araştırma ortaya koymuştur.[397] Araştırmaya göre, 25 yıl ve daha uzun süre evli kalan çiftlerin, yıllar içerisinde pekişen empatiye yönelik taklit sayesinde, yüz ifadelerinin birbirlerine benzediği ve bunun da fiziksel bir benzerlik yarattığı ortaya konulmuştur. Benzerlik, evliliğin mutlu ve uyumlu geçmesiyle bağlantılıdır. Beraberlik süresince benzer duygulara verilen benzer yüz ifadeleri zamanla damar yapısına etki eder ve yüz görünümünde benzerliğin gözle görünür hale gelmesini sağlar. Böylece yaşlandıkça birbirine benzeyen çiftler ortaya çıkar. Bunun sebebi genetik özellikler değil, uzun süren uyumlu bir sosyal ilişkinin sonucudur.

Araştırmaların sonuçları, taklidin kişiler arası etkileşimlerde, eğer taklitçinin açıkça ikna etme isteği görülüyorsa ve taklit edilenin kâr beklentisi açıksa, bir ikna vasıtası olarak kullanılabileceğini göstermiştir.[398] Bu sonuç, esasen, günlük hayatta sıkça kullanılabilecek olan bir pazarlama metodudur. Örneğin ilaç tanıtımcıları, ilaçlarını doktorlara ve eczacılara bire bir ve yüz yüze tanıtmaktadırlar. Üstelik bu satışları üzerinden kotalarını doldurup kâr payı almaktadırlar. Benzer şekilde evleri gezerek satış yapan tanıtımcılardan, zincir tanıtımcı sistemlerinin elemanlarına, zayıflama ürünleri satıcı ve tanıtımcılarına ve ev oturmalarında kozmetik ürünler ile temizlik malzemeleri pazarlayan ev kadınlarına varıncaya kadar geniş bir yelpazede bu satışlar gerçekleşmektedir. Bu kişilerin, tanıtım ve satış esnasında oturdukları pozisyonları eğer mümkünse kendileri belirlemeleri ve taklit yöntemini istekli olarak kullanmaları, elde edecekleri sonuçlara çok ciddi bir oranda etki edebilir.

Taklidin ikna üzerine etkisi, bahşiş toplama üzerine yapılan bir araştırmayla perçinlenmiştir.[399] Bir restoranda, işbirlikçi bir garson araştırma için kullanılmıştır. Araştırmada, garson müşterilerin bazılarının siparişlerini ya kelimesi kelimesine, ya da özetleyerek kendilerine tekrarlamıştır. Diğer müşterilere ise herhangi bir tekrar yapmamış, yalnızca siparişlerini almıştır. Sonuçlar oldukça şaşırtıcıdır. Taklit edilen, yani tekrarlanan müşterilerin verdikleri bahşişin, diğerlerine göre anlamlı bir oranda fazla olduğu ortaya çıkmıştır. Basit bir sipariş tekrarı, müşterilerin bahşiş verme alışkanlığına önemli ölçüde etki etmiştir.

Askerlik mesleğinde de emir tekrarları önemlidir. Özellikle yeni katılan erlere ya da askeri öğrencilere emir tekrarı yaptırılır. Emri alan acemi, kendisine verilen emri birinci tekil şahısla tekrar eder. Böylece emrin anlaşılıp anlaşılmadığı ortaya çıkar. Konuyla bire bir ilgili olmasa da, benzerlik bakımından aktarmak istedim.

Sonuç olarak, insanlar arası etkileşimde duruş, kendiliğinden gelişir ve mesajları çok kolay bir şekilde, zorlanmadan anlaşılabilir. İnsanın neredeyse anlamsız hiçbir duruşu yoktur. Üstelik duruşlar, bizim çok eski dönemlerden beri getirdiğimiz, evrim yoluyla günümüze kadar ulaşan, eski işaretlerdir. Bu nedenle, insanların uğraşarak değiştirmeleri zordur. En azından yönelme ve uzaklaşma kavramını bilmek ve gözlemler sırasında uygulamak bile, iletişimde çok önemli avantajlar sağlayacaktır. Taklit de, kökleri çok gerilere giden insanlığın gelişiminde de, halihazırdaki sosyal iletişimde de çok önemi olan bir davranış biçimidir. Günlük hayatta, kabul görme, yakınlık kurma, iletişimi başlatma ve ikna etme gibi sebeplerle, bilinçli ya da bilinçsiz olarak sıkça kullanılan taklit davranışı; taktik bir amaçla kullanılarak, iletişimi yönlendirmemizi sağlayabilir. Özellikle insanlarla bire bir çalışan, pazarlamacılar, psikologlar, yöneticiler gibi meslek grupları, bu kullanımla oldukça önemli kazanımlar sağlayabilirler.

156 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 5.*

157 *Akçay, E. (2012). Yalan işaretlerinin tespitinde sözsüz iletişim becerilerinin kullanımı. Jandarma Dergisi, 132, 28-35.*

158 *Mehrabian A. (1981-İlk Basım 1971), Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth Publishing Company, 2.*

159 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 5.*

160 *Darwin, C. (1881). The expression of the emotions in man and animals.*

161 *Darwin, C. (2001). İnsan ve Hayvanlarda Beden Dili. Çev. Orhan Tuncay. İstanbul: Gün Yayıncılık Limited Şirketi.*

162 *Anadolu Üniversitesi İletişim Fakültesi'nde "Sözsüz İletişim" dersi yıllardır Prof. Ahmet Haluk Yüksel tarafından verilmektedir ve ülkemizde çok az sayıdaki üniversitede bu imkân sağlanmıştır.*

163 *Rapoport, A. (1982). The Meaning of the built environment: A nonverbal communication approach. Tucson: The University of Arizona Press, 52.*

164 *Rane, D. B. (2010). Effective body language for organizational success. The IUP Journal of Soft Skills, IV, 4, 17-26, 19.*

165 Wood, B. S. (1981). Children and communication. Verbal and nonverbal language development. NJ: Englewood Cliffs, 171.

166 Wood, B. S. (1981). Age., 172.

167 Eller belde, kendine güven ve meydan okuma hareketi.

168 Pease, A. (1981). Body language. North Sydney: Camel Publishing Company, 11.

169 Smith, H. A. (1979). Nonverbal communication in teaching. Rewiew of Educational Research, 49, 4, 631-672, 648.

170 Schober, O. (1996). Beden Dili Davranış Anahtarı. İstanbul: Arion Yayınevi, 88.

171 Rane, D. B. (2010). Effective body language for organizationalsuccess. The IUP Journal of Soft Skills, IV, 4, 17-26, 18.

172 Yazıcı, H. (2010). Kişiler Arası İlişkiler ve Etkili İletişim (ed. Kaya, A.), Ankara: Pegem Akademi. 178-194, 180.

173 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 225.

174 Online Etymology Dictionary, http://www.etymonline.com/index.php?search=gesture adresinden 29.01.2012 tarihinde erişilmiştir.

175 Cüceloğlu, D. (1995). Yeniden İnsan İnsana. İstanbul: Remzi Kitabevi, 45.

176 Yazıcı, H. (2010). Age., 189.

177 Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, andcoding. Semiotica, 1, 49-98, 68.

178 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 226.

179 Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 63.

180 Ekman, P., Freisen, W. V. (1972). Hand movements. TheJournal of Communication, 22, 353-374, 357.

181 Ekman, P. (1976). Movements with precise meaning. Journal of Communication, 26, 3, 14.

182 Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 63.

183 Kanada’nın batısında bir eyalet.

184 Meissner, M., Philpot, S. B. (1975). The sign language of sawmill workers in British Columbia. Sign Language Studies, 9, 291-308.

185 İzciysen.blogcu (2012). 01.02.2012 tarihinde şu adresten ulaşılmıştır: http://izciysen.blogcu.com/kesfet/1388853

186 Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 64.

187 Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 65.

188 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 231.

189 *Kumin, L. ve Lazar, M. (1974). Gestural communication in preschool children. Perceptualand Motor Skills. 38, 708-710.*

190 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 231.*

191 *Efron, D. (1941). Gesture and enviroment. New York: King's Crown.*

192 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1972). Age., 359.*

193 *Lewis, D. (1978). The body language of children. USA: Souvenir Press, 68.*

194 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 82.*

195 *Ekman, P. (1999). Emotional and conversational nonverbal signals in L. Messing & R. Campbell (ed.) Gesture, speechandsign, 45-55. London: Oxford University Press, 82.*

196 *Lewis, D. (1978). Age., 69.*

197 *Kendon, A. (1967). Some functions of gaze direction in social interaction. Acta Psychologica, 26, 22-63.*

198 *Scleflen, A., E. (1964). The significance of posture in communication systems. Psychiatry, 27, 316-31.*

199 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Beden Dili. Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi. İstanbul: Alfa Yayınları, 39.*

200 *Ekman, P. (1977). Biological and cultural contributions to body and facial movement, in John Blacking (ed.) A.S.A. Monograph 15, The Anthropology of the Body. London: Academic Press, 46.*

201 *Ekman, P. (1977), 47.*

202 *Schober, O. (1996). Beden Dili (Davranış Anahtarı). İstanbul: Arion Yayınevi, 68.*

203 *Ekman, P. (1977). Biological and cultural contributions to body and facial movement, in John Blacking (ed.) A.S.A. Monograph 15, The Anthropology of the Body. London: Academic Press, 47.*

204 *Schober, O. (1996). Age., 68.*

205 *Ekman, P. (1999), 43.*

206 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Age., 39.*

207 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Age., 41.*

208 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 286.*

209 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1974). Detecting deception from the body or face. Journal of personality and social psychology, 29, 288-298.*

210 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Age., 42.*

211 *Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit. West Sussex: John Wiley&Sons Ltd., 39.*

212 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Age., 57.*

213 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 286.*

214 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 90.*

215 *Matsumoto, D., Frank, M. G., Hwang, H. S. (2013). Nonverbal Communication, science and applications. Sage Publications: Los Angles, 17.*

216 *Tooby, J. ve Cosmides, L. (2008). The evolutionary psychology of the emotions and their relationship to internal regulatory variables. In M. Lewis, J. M. Haviland-Jones ve L. Feldman Barrett (ed.), Handbook of emotions (3rd ed., pp.114-137). New York: Guilford Press'ten akt. Matsumoto, D., Frank, M. G., Hwang, H. S. (2013). Age., 17.*

217 *Matsumoto, D., Frank, M. G., Hwang, H. S. (2013). Age., 18.*

218 *Matsumoto, D., Frank, M. G., Hwang, H. S. (2013). Age., 19.*

219 *Shakespeare, Machbeth, Sahne 1'den aktaran Knapp ve Hall, 2006: 295, repliğin İngilizceden çevirisi: Orhan Burian.*

220 *Ekman, P. (2003). Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life. New York: Times Books, 13.*

221 *Mehrabian A. (1981-İlk Basım 1971), Silent messages: Implici tcommunication of emotions and attitudes. Wadsworth Publishing Company, 76.*

222 *Mehrabian A. (2007). Nonverbal communication. İkinci baskı, ilk basım 1972. London: AldineTransaction, 1.*

223 *Tomkins, S. S. (1962). Affect, imagery, consciousness. The positive affects. New York: Springer.*

224 *Cüceloğlu, D. (1995). Yeniden İnsan İnsana. İstanbul: Remzi Kitabevi, 42.*

225 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 295.*

226 *Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd., 64.*

227 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). The repertoire of nonverbal behavior: Categories, origins, usage, andcoding. Semiotica, 1, 49-98, 71.*

228 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969).*

229 *Ekman, P. (2003). Age., 10.*

230 *Matsumoto, D. (2011). The Seven Basic Emotions: Do You Know Them? İnternet sayfası, erişim tarihi: 28.12.2011. www.humintell.com/2010/06/the-seven-basic-emotions-do-you-know-them/*

231 *Matsumoto, D. (2011). Age.*

232 *Ekman, P. (2003). Age., 10.*

233 *Zıllıoğlu, M. (1993). İletişim Nedir? İstanbul: Cem Yayınları'ndan akt. Gökçe, Orhan (2006). İletişim Bilimine Giriş. Ankara: Siyasal Kitabevi, 57.*

234 *Matsumoto, D., Frank, M. G., Hwang, H. S. (2013). Age., 23.*

235 *Ekman, P. (2009). Ne Düşündüğünü Biliyorum (Orijinal adı: Telling Lies). İstanbul: Koridor Yayıncılık, 112.*

236 *Navarro, J. (2011). Intention, Desire, Denial & Reluctance Behaviors of the ignored limbic behaviors which give clues to thoughts & feelings. Spycatcher. http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201107/intention-desire-denial-reluctance-behaviors adresinden 16.02.2011 tarihinde erişilmiştir.*

237 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 71.*

238 *Mehrabian A. (1981-İlk Basım 1971). Age., 12.*

239 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age., 75.*

240 *Hess, E. H. ve Polt, J. M. (1960). Pupil size as related to the interest value of visual stimuli. Science, 132, 349-350'den akt. Aboyoun, C. D. ve Dabbs, J. M. (1998). The Hess pupil dilation findings: Sex or novelty. Social Behavior and Personality, 26 (4), 415-420, 415.*

241 *Pease, A. ve Pease, B. (2004). The definitive book of body language. New York: Bantam Book, 165.*

242 *Bayliss, A. P., Frischen, A., Fenske, M. J. ve Tipper, S. P. (2007). Affective evaluations of objects are influenced by observed gaze direction and emotional expression. Cognition, 104 (3), 644-653'ten akt. Hoehl, S. ve Striano, T. (2010). The development of emotional face and eye gaze processing. Developmental Science 13: 6, 813-825.*

243 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 339.*

244 *Hall, E. T. (1963). A system for the notation of proxemic behavior, American Anthropologist, 65, 1003-1026.*

245 *Erdoğan, E. (2012). Erkekler sekiz kat fazla yalan söylüyor. Hürriyet gazetesi internet sayfası, http://www.hurriyet.com.tr/cumartesi/21633757.asp adresinden 08.10.2012 tarihinde erişilmiştir.*

246 *Exline, R. V., Gray, D. ve Schuette D. (1965). Visual behavior in a dyad as affected by interview content and sex of respondent. Affect, cognition and personality, ed. by S. Tomkins and C. Izzard. New York: Springer'den akt. Argyle, M. vd. (1973). The different functions of gaze. Walter de Gruyter, Berlin/New York, 19.*

247 *Mehrabian A. (2007). Nonverbal communication. İkinci baskı, ilk basım 1972. London: Aldine Transaction, 133.*

248 *Argyle, M. ve Kendon, A. (1967). The experimental analysis of social performance, in L. Berkowitz (ed.), Advances in experimental social psychology, New York: Academic Press, 55-98.*

249 *Weisbrod, R. M. (1965). Looking behavior in a discussion group. Term paper submitted for Psychology 546, under the direction of Professor Longabaugh, Ithaca, New York: Cornell University.*

250 *Kendon, A. (1967). Some functions of gaze direction in social interaction. Acta Psychologica, 26, 22-63.*

251 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 342.*

252 *Cary, M. S. (1978). The role of gaze in the initiation of conversation. Social Psychology, 41, 269-271.*

253 *Bavelas, J. B., Coates, L. ve Johnson, T. (2002). Listener responses as a collaborative process: The role of gaze. Journal of Communication, 52, 566-580.*

254 *Kendon, A. (1967). Age.'den akt. Argyle, M. vd. (1973). Age., 20.*

255 *Argyle, M., Lalljee, M. G., Cook, M. (1968). The effects of visibility on interaction in a dyad. Human Relations, 21, 3-17.*

256 *Schmid Mast, M. (2002). Dominance as expressed and inferred through speaking time: A meta-analysis. Human Communication Research, 28, 420-450.*

257 *Kalma, A. (1992). Gazing in triads: A powerful signal in flor apportionment. British Journal of Social Psychology, 31, 21-39.*

258 *Argyle, M. vd. (1973). Age., 19.*

259 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 343.*

260 *Bensing, J. M., Kerssens, J. J. ve van der Pasch, M. (1995). Patient-directed gaze as a tool for discovering and handling psychosocial problems in general practice. Journal of Nonverbal Behavior, 19, 223-242.*

261 *Van Dulmen, A. M., Verhaak, P. F. M. ve Bilo, H. J. G. (1997). Shifts in doctor-patient communication during a series of out patient consultations in non-insulin-dependent diabetes mellitus. Patient Education and Counseling, 30, 227-237.*

262 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 344.*

263 *Argyle, M. vd. (1973). Age., 22.*

264 *Argyle, M. vd. (1973). Age., 23, Mehrabian A. (2007). Age., 20.*

265 *Argyle, M. vd. (1973). Age., 20.*

266 *Rubin, A. (1970). Measurement of romantic love. Journal of Social Psychology, 16, 265-273, Mehrabian, A. (1966). Orientation behaviors and nonverbal attitude. Communication. U.C.L.A. (Mimeo).*

267 *Argyle, M. vd. (1973). Age., 21.*

268 *Exline, R. V. (1972). Visual interaction-the glances of power and preference, in J. K. Cole (ed.), Nebraska symposium on motivation, 1971, Lincoln, Nebraska: University of Nebraska Press'ten akt. Mehrabian A. (2007). Age., 29.*

269 *Strongman, K. T. ve Champness, B. G. (1968). Dominance hierarchies and conflict in eye contact. ACTA Psychologica, 28, 376-386.*

270 *Eibl-Eibesfeldt, I. (1971). Love and hate. The natural history of behavior patterns. New York: Holt, Rinehartand Winston, 96.*

271 *Mehrabian A. (2007). Age., 71.*

272 *Demos, K. E., W. M. Kelley, S. L. Ryan, F. C. Davis ve P. J. Whalen (2008). Human amygdala sensitivity to the pupil size of others. Cerebral Cortex December; 18, 2729-2734.*

273 *Pease, A. ve Pease B. (2004). The definitive book of body language. New York: Bantam Book, 166.*

274 *Sebeok, T. (2001). Nonverbal communication. The rout ledge companion to semiotics and linguistics, Paul Cobley (ed.). London&New York: Routledge, 20.*

275 *Sözlük, tıp terimleri sözlüğü, 11.02.2012 tarihinde şu adresten ulaşılmıştır: http://saglik.sozlugu.org/pupillometry/*

276 *Pease, A. ve Pease B. (2004), 166.*

277 *Hess, E. H. ve Polt, J. M. (1960). Pupil size as related to the interest value of visual stimuli. Science, 132, 349-350'den akt. Janisse, M. P. (1977). Pupillometry: The psychology of the pupillary response., Hemisphere Pub. Corp. (Washington and New York), 441.*

278 *Aboyoun, C. D. ve Dabbs, J. M. (1998). The Hess pupildilation findings: Sex or novelty. Social Behavior and Personality, 26 (4), 415-420, 418.*

279 *Bensing, J. M., Kerssens, J. J. ve van der Pasch, M. (1995). Patient-directed gaze as a tool for discovering and handling psychosocial problems in general practice. Journal of Nonverbal Behavior, 19, 223-242.*

280 *Hess, E. H. ve Polt, J. M. (1964). Pupil in relation to mental activity in simple problem solving. Science, 143, 1190-1192.*

281 *Adams, D. B., Gold, A. R., Burt, A. D. (1978). Rise in female-initiated sexual activity at ovulation and its suppression by oral contraceptives. N. Engl. J. Med. 21, 1145-1150.*

282 *Haselton, M. G., Gangestad, S. W. (2006). Conditional expression of women's desires and men's mate guarding a cross the ovulatory cycle. Hormonal. Behavior. 49, 509-518.*

283 *Jones, B. C., Little, A. C., Boothroyd, L., DeBruine, L. M., Feinberg, D. R., Law Smith, M. J. vd. (2005). Commitment or elationships and preferences for femininity and apparent health in faces are strongest on days of the menstrual cycle when progesterone level is high. Hormonal Behavior. 48, 283-290.*

284 *Gangestad, S. W., Thornhill, R., Garver-Apgar, C. E. (2005). Adaptations to ovulation: Implications for sexual and social behavior. Curr. Dir. Psychol. Sci. 14, 312-316.*

285 *Laeng, B., Falkenberg, L. (2007). Women's pupillary responses to sexually significant others during the hormonal cycle. Hormones and Behavior, 52, 520-530, 527.*

286 *Laeng, B., Falkenberg, L. (2007). Women's pupillary responses to sexually significant others during the hormonalcycle. Hormones and Behavior, 52, 520-530, 527.*

287 *Hess, E. H. ve Polt, J. M. (1960). Pupil size as related to the interest value of visual stimuli. Science, 132, 349-350.*

288 *Demos, K. E., W. M. Kelley, S. L. Ryan, F. C. Davis ve P. J. Whalen (2008). Age., 2729.*

289 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 358.*

290 *Demos, K. E., W. M. Kelley, S. L. Ryan, F. C. Davis ve P. J. Whalen (2008). Age., 2730.*

291 *Sebeok, T. (2001). Age., 20.*

292 *Paynter, B. (2007). Lying eyes, Best Life, 4 (4), 39.*

293 *Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit. West Sussex: John Wiley & Sons Ltd., 57.*

294 *Angelo, T. 2008. Lecturing for (deeper) learning in large classes. http://www.youtube.com/watch?v=OtXtYNOiEIU, erişim tarihi: 25.09.2011.*

295 *Paas, F. vd. (2003). Cognitive load measurement as a means to advance cognitive load theory. Educational Psychologist. Sayı: 38 (1). s. 63-71, 63.*

296 *Çakmak, E. K. (2007). Çoklu ortamlarda darboğaz: Aşırı bilişsel yüklenme. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, 27, 2, 1-24, 3.*

297 *Vrij, A. (2008). Age., 49.*

298 *Beatty, J. ve Ahern, S. (1979). Pupillary responses during information processing resources vary with scholastic aptitude test scores. Science, 205, 1289-1292.*

299 *Beatty, J. ve Wagoner, B. L. (1978). Pupillometric signs of brain activation vary with level of cognitive processing. Science, 199, 1216-1218.*

300 *Aboyoun, C. D. ve Dabbs, J. M. (1998). Age., 415.*

301 *Beatty, J. (1986). Task evoked pupillary responses, processing load and the structure of processing resources. Psychological Bulletin, 91, 276-292.*

302 *Beatty, J. ve Wagoner, B. L. (1978). Pupillometric signs of brain activation vary with level of cognitive processing. Science, 199, 1216-1218.*

303 *Beatty, J. ve Ahern, S. (1979). Pupillary responses during information processing resources vary with scholastic aptitude test scores. Science, 205, 1289-1292.*

304 *Hess, E. H. ve Polt, J. M. (1964). Pupil in relation to mental activity in simple problem solving. Science, 143, 1190-1192.*

305 *Aboyoun, C. D. ve Dabbs, J. M. (1998). Age., 415.*

306 *Kahneman, D. & Beatty, J. (1966). Pupil diameter and load on memory. Science, 154, 1583-1585.*

307 *Piquado,T., Isaacowitz, D. ve Wingfield, A. (2010). Pupillometry as a measure of cognitive effort in younger and older adults. Psychophysiology, 47, 560-569, 560.*

308 *Just, M. A. & Carpenter, P. A. (1993). The intensity dimension of thought: Pupillometric indices of sentence processing. Canadian Journal of Experimental Psychology, 47, 310-339*

309 *Zekveld, A.A., Kramer, S. E. ve Festen, J. M. (2010). Pupil Response as an Indication of Effortful Listening: The Influence of Sentence Intelligibility. Ear and Hearing, 31-4, 480-490.*

310 *Otero, S. C., Weekes, B. S. ve Hutto, S. B. (2011). Pupil size changes during recognition memory. Psychophysiology, 48 (2011), 1346-1353, 1352.*

311 *Piquado,T., Isaacowitz, D. ve Wingfield, A. (2010). Age., 566.*

312 *Beatty, J. (1982). Task-evoked pupillary responses, processing load, and the structure of processing resources. Psychological Bulletin, 91, 276-292.*

313 *Ben-Nun, Y. (1986). The use of pupillometry in the study of on-line verbal processing: Evidence for depths of processing. Brain and Language, 28, 1-11.*

314 *Hyona, J., Tommola, J., & Alaja, A. M. (1995). Pupildilation as a measure of processing load in simultaneous interpretation and other language tasks. Quarterly Journal of Experimental Psychologyand Human Experimental Psychology, 48, 598-612.*

315 *Just, M. A. & Carpenter, P. A. (1993). Age.*

316 *Porter, G., Troscianko, T. & Gilchrist, I. D. (2007). Effort during visual search and counting: Insights from pupillometry. Quarterly Journal of Experimental Psychology, 60, 211-229.*

317 *Steinhauer, S. R., Siegle, G. J., Condray, R. & Pless, M. (2004). Sympathetic and parasympathetic innervation of pupillary dilationduring sustained processing. International Journal of Psychophysiology, 52, 77-86.*

318 *Taylor, J. S. (1981). Pupillary response to auditory versus visual mental loading: A pilot study usingsuper 8-mm photography. Perceptualand Motor Skills, 52, 425-426.*

319 *Van Gerven, P. W. M., Paas, F., Van Merrienboer, J. J. G. & Schmidt, H. G. (2004). Memory load and the cognitive pupillary response in aging. Psychophysiology, 41, 167-174.*

320 *KCK duruşmasında arbede, NTVMSNBC Haber Portalı, http://www.ntvmsnbc.com/id/25363570 adresinden, 06.07.2012 tarihinde ulaşılmıştır.*

321 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Beden Dili. Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi. İstanbul: Alfa Yayınları, 97.*

322 *Mehrabian A. (1981-İlk Basım 1971). Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth Publishing Company, 47.*

323 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 421.*

324 *Mehrabian A. (1981-İlk Basım 1971). Age., 47.*

325 *Dittmann, A.T., Parloff, M. X. ve Boomer, D. S. (1965). Facial ve bodily expression: A study of receptivity of emotional cues. Psychyatry, 28, 239-244.*

326 *James, W. T. (1932). Age.'den akt. Mehrabian A. (2007). Age., 24.*

327 *Mehrabian A. (2007). Age., 24.*

328 *James, W. T. (1932). Age.'den akt. Mehrabian A. (2007). Age., 24.*

329 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Age., 22.*

330 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Age., 98.*

331 *İngilizce terim karşılığı "mirroring" olan kavram için bazı kaynaklarda "aynalama" terimi kullanılsa da, dilimizde karşılığı olmayan bu kelimenin uygun olmadığını ve "yansıtma" teriminin daha uygun olduğunu değerlendiriyorum.*

332 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 246.

333 Chartrand, T. L. ve Bargh, J. A. (1999). The chameleon effect: The perception-behavior link and social interaction. Journal of Personality and Social Psychology, 76, 893-910, 893.

334 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 246.

335 Charney, E. J. (1966). Postural configurations in psychoteraphy. Psychosomatic Medicine, 28, 305-315.

336 LaFrance, M. (1979). Non-verbal synchrony and rapport: Analysis by the cross-leg panel technique. Social Psychology Quarterly, 42, 66-70.

337 LaFrance, M. (1985). Postural mirroring and intergroup relations. Personality and Social Psychology Bulletin, 11, 201-217.

338 The best form of flattery is imitation.

339 Allen, W. (1983). Zelig. Belgesel. Oynayanlar: Allen, W., Farrow, M., 79 dk.

340 Uydurmadır, gerçek bir olayla ilgisi yoktur, kurmaca bir film gibi senaryosu yazılmıştır.

341 Scott, R. (2012). Prometheus, Hollywood filmi.

342 Tanner, Rob and Tanya L. Chartrand (2005), "The Convincing Chameleon: Impact of Mimicry on Persuasion", working paper, Fuqua School of Business, Duke University.

343 Aronson, E. (1999). The social animal (8th ed.). New York: W. H. Freeman and Company.

344 Caporael, L. R. (2001). Evolutionary psychology: Toward a unifying theory and a hybridscience. Annual Review of Psychology, 52, 607-628.

345 Ehrlich, P. R. (2000). Human natures: Genes, cultures, and the human prospect. Washington DC: Island Press.

346 Wright, R. (1994). The moral animal: The new science of evolutionary psychology. New York: Vintage Books.

347 Lakin, J. L., Jefferis, V. E., Cheng, C. M. & Chartrand, T. L. (2003). The chameleon effect as social glue: Evidence for the evolutionary significance of nonconscious mimicry. Journal of Nonverbal Behavior, 27, 145-162.

348 Mimicry.

349 Chartrand, T. L., Maddux, W. & Lakin, J. (2005). Beyond the perception-behavior link: The ubiquitous utility and motivational moderators of nonconscious mimicry. In R. Hassin, J. Uleman & J. A. Bargh (ed.), The New Unconscious (pp. 334-361). New York: Oxford University Press'ten akt. Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008).

350 Nonconscious Mimicry: Its Ubiquity, Importance and Functionality in Oxford handbook of human action (Social Cognition & social neuroscience). Ed. Morsella, E., Borgh, J. A. ve Gollwitzer, P. M., USA: Oxford University Press.

351 Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Nonconscious Mimicry: Its Ubiquity, Importance and Functionality in Oxford handbook of human action (Social Cognition & social neuroscience). Ed. Morsella, E., Borgh, J. A. ve Gollwitzer, P. M., USA: Oxford University Press, 35.

352 Azar, B. (2005). How mimicry begat culture, October 2005, Vol. 36, No. 9, print version, page. 54. http://www.apa.org/monitor/oct05/mimicry.aspx adresinden 10.07.2012 tarihinde erişilmiştir.

353 Greenfield, P. (2005). A eureka moment, October, 2005, Vol. 36, No. p, print version, page 55. http://www.apa.org/monitor/oct05/eureka.aspx adresinden 10.07.2012 tarihinde erişilmiştir.

354 Azar, B. (2005). Age.

355 Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Age., 36.

356 Meltzoff, A.N. & Moore, M. K. (1977). Imitation of facial and manual gestures by human neonates. Science, 198, 75-78.

357 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 40.

358 Meltzoff, A. N. (1985). Immediate and deferred imitation in fourteen-and twenty-four-month-old infants. Child Development, 56, 62-72.

359 Meltzoff, A. N. (1988a). Infant imitation and memory: Nine-month-olds in immediate and deferred tests. Child Development, 59, 62-72.

360 Meltzoff, A. N. ve Gopnik, A. (1989). On linking nonverbal imitation, representation and language learning in teh first two years of life. In G. E. Speidel ve K. E. Nelson (ed.), The many faces of imitation in languyage learning. New York: Springer-Verlag.

361 Meltzoff, A. N. (1988b). Infant imitation after a 1-week delay: Long-term memory for npvel acts and multiple stimuli. Developmental Psychology, 24, 470-476.

362 Blakeslee, S. (2006). Cells that read minds. New York Times, January, 10.

363 Ramachandran, V. S. Mirror neurons and imitation learningas the driving force behind “the great leap forward” in human evolution. http://williamlspencer.com/mirrorneurons.pdf adresinden 16.07.2012 tarihinde erişilmiştir.

364 Ramachandran, V. S. The neurons that shaped civilization. http://www.ted.com/talks/vs_ramachandran_the_neurons_that_shaped_civilization.html adresinden 16.07.2012 tarihinde erişilmiştir. Rizolatti, G., Fogassi, L. ve Gallese, L. (2006). Age., 60.

365 Rizolatti, G., Fogassi, L. ve Gallese, L. (2006). Mirrors in the mind. Scientific American, November, 2006, 54-61, 54.

366 Rizolatti, G., Fogassi, L. ve Gallese, L. (2006). Age., 59.

367 Morris, D. (1985). Çıplak Maymun. Çev. N. Yavuz. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 6. baskı, 116-117, G., Fogassi, L. ve Gallese, L. (2006). Age., 60.

368 Rizolatti, G., Fogassi, L. ve Gallese, L. (2006). Age., 60.

369 Blakeslee, S. (2006). Cells that read minds. New York Times, 10.01.2012.

370 Blakeslee, S. (2006). Basın.

371 Morris, D. (1985). Çıplak Maymun. Çev. N. Yavuz. İstanbul: İnkılâp Kitabevi, 6. baskı, 116-117.

372 Age., 117.

373 Simon, (1990). A mechanism for social selection and successful altruism. Science, 250,

374 1665-1668'den akt. Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Age., 4.

375 Ramachandran, V. S. ve Oberman, L. M. (2006). Broken mirrors: A theory of autism. Scientific American, November, 2006, 63-69, 63.

376 Ramachandran, V. S. Mirror neurons and imitation learning as the driving force behind "the great leap forward" in human evolution. http://williamlspencer.com/mirrorneurons.pdf adresinden 16.07.2012 tarihinde erişilmiştir.

377 Azar, B. (2005). Age.

378 Rizolatti, G., Fogassi, L. ve Gallese, L. (2006). Age., 60.

379 Charney, E. J. (1966). Postural configurations in psychotherapy. Psychosomatic Medicine, 28, 305-315.

380 Dabbs, J. M. (1969). Similarity of gestures and interpersonal influence. Proceedings, 77th Annual Convention of the American Psychological Association, 4, 337-339.

381 Scheflen, A. E. (1964). The significance of posture in communication systems. Psychiatry, 27, 316-331.

382 Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Age., 9.

383 Charney, E. J. (1966). Age.

384 Buss, D. M. & Kenrick, D. T. (1998). Evolutionary social psychology. In D. T. Gilbert, S. T. Fiske & G. Lindzey (ed.), The handbook of social psychology (4th ed., pp. 982-1026). New York: Oxford University Press; Johanson, D. & Edgar, B. (1996). From Lucy to language. New York: Simon & Schuster Editions'tan akt. Lakin, J. L., Jefferis, V. E., Cheng, C. M. & Chartrand, T. L. (2003). Age., 146.

385 Caporael, L. R. (1997). The evolution of truly social cognition: The core configurations model. Personality and Social Psychology Review, 1, 276-298; Caporael, L. R. (2001a). Evolutionary psychology: Toward a unifying theory and a hybridscience. Annual Review of Psychology, 52, 607-628; Caporael, L. R. (2001b). Parts and wholes: The evolutionary importance of groups. In C. Sedikides & M. B. Brewer (ed.), Individual self, relational self, collective self (pp. 241-258). Philadelphia: Psychology Press; Lewin, R. (1993). Human evolution: An illustrated introduction (3rd ed.). Boston: Blackwell Scientific Publications; Poirier, F. E. & McKee, J. K. (1999). Understanding human evolution (4th ed.). Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall'den akt. Lakin, J. L., Jefferis, V. E., Cheng, C. M. & Chartrand, T. L. (2003). Age., 146.

386 Shafli, M., Carrigan, S., Whittinghill, J. R. ve Derrick, A. (1985). Psychological autopsy of completed suicidein children and adolescents. Am J Psychiatry 142:9, September, 1061-1064, 1063.

387 Lakin, J. & Chartrand, T. L. (2003). Using nonconscious behavioral mimicry to create affiliation and rapport. Psychological Science, 14, 334-339.

388 Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Age., 11.

389 *Uldall, B., Hall, C. & Chartrand, T. (2008). Optimal distinctiveness and mimicry. Manuscriptin preparation, University of Hawaii.*

390 *Van Baaren, R., Janssen, L. ve Chartrand, T. L. (2009). Where is the Love? The social aspects of mimicry. Philos Trans R Soc Lond B Biol Sci. 2009 Aug 27; 364 (1528): 2381-2389.*

391 *Leary, M. R. (ed., 2001). Interpersonal rejection. New York: Oxford University Press.*

392 *Lakin, J. L., Chartrand, T. L. & Arkin, R. M. (2006). I am too just like you: The effects ofostracism on nonconscious mimicry. Unpublished manuscript'den akt. Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Age., 13.*

393 *Chartrand, T. L., Maddux, W. W. & Lakin, J. L. (in press). Beyond the perception-behavior link: The ubiquitous utility and motivational moderators ofnonconscious mimicry. In R. Hassin, J. Uleman & J. A. Bargh (ed.), Unintended thought 2: The new unconscious. New York: Oxford University Press'ten akt. van Baaren, R. B., Holland, R. W., Kawakami, K. ve van Knippenberg A. (2004). Mimicry and prosocial behaviors. American Psychological Society, 15, 1, 71-74.*

394 *Chartrand, T. L. ve Bargh, J. A. (1999).*

395 *O Toole, R. & Dubin, R. (1968). Baby feeding and body sway: An experiment in George Herbert Mead's "Taking the role of the other." Journal of Personality and Social Psychology, 10, 59-65'ten akt. Dalton, A. N., Chartrand, L. C. (2008). Age., 4.*

396 *Darwin, C. (2001/1872-İlk Basım Tarihi). The expressions of the emotions in man and animals, İnsan ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi. İstanbul: Gün Yayıncılık.*

397 *Zajonc, R. B., Adelmann, K. A., Murphy, S. T. & Niedenthal, P. M. (1987). Convergence in the physical appearance of spouses. Motivation and Emotion, 11, 335-346.*

398 *Tanner, R. & Chartrand, T. L. (2006). Age.*

399 *Van Baaren, R. B., Holland, R. W., Steenaert, B. & van Knippenberg, A. (2003). Mimicry for money: Behavioral consequences of imitation. Journal of Experimental Social Psychology, 39, 393-398.*

7. BÖLÜM

DOKUNMANIN GÜCÜ



İletişim, dokunmayla başlar.

Dokunma, dünyayla kurduğumuz en temel iletişim aracı olarak tanımlanmıştır.[400]Öyle temel bir iletişim biçimidir ki; gebeliğin üçüncü ayında kürtajla alınan fetüs, ağzının kenarına dokundurulan saça refleks olarak tepki vermektedir.[401]Yani insanda, o kadar erken dönemden itibaren ortaya çıkan bir duygudur.

Bebek doğduğu andan itibaren karmakarışık bir dünyayla baş başadır. İçinde huzurlu olduğu sıcak ve ıslak anne karnından ayrılmıştır. İlk defa gerçek anlamda açlık hissetmektedir ve bunun için besin alabileceği kordon artık kesilmiş durumdadır. Artık kolay yemek yoktur. Üstelik bedenine sarılan kumaş oldukça rahatsız edicidir. Çaresizlik içerisinde ağlarken, önce annesiyle göz göze gelir. Bu esnada bebek, annesinin göğsünün üstüne yerleştirilir, çünkü ancak böyle sakinleşir.[402]Bebek ilk iletişimini dokunma sayesinde kurmuştur artık.

Yeni doğan, kendi varlığı ve dış dünyanın varlığı arasındaki farkı bilemez. Dünyayı ancak dokunarak keşfedebilir. Örneğin annesine dokunduğunda sadece birisine dokunma hissini duyar. Kendi varlığının ise farkında değildir. Ona göre dünyanın tamamı tek parçadır ve annesinden oluşmaktadır. Ancak, kendi ayağına dokunduğunda kendi varlığını fark eder.[403]Bebeklerde erken dokunma fenomeninin temelleri Spitz[404] tarafından oluşturulmuştur. Diğer bazı araştırmacılar da,[405] dokunarak uyarmanın duygusal, zihinsel ve psikolojik gelişmeleri açısından önemli olduğunu işaret etmişlerdir.



Dünyaya ilk bakış.[406]

Çocuklar, toplumun yasaklamaları kendilerine öğretilmezden önce, kendi dünyalarını dokunarak keşfederler. Ebeveynlerine sarılır ve dokunurlar, kendilerine dokunurlar, jenital bölgelerinden haz alırlar, battaniyelerinin dokumasından kendilerine güven duygusu gelir, soğuk, sıcak, yumuşak ya da kaşındıran şeylere dokunurken heyecanlanırlar.[407] Şimdilerde kemik gelişimi adına sağlıksız olduğu anlaşılıp genel olarak uygulanmasından vazgeçilen kundağın aslında işlevi, bebeğe anne karnında sarmalanmış olduğu hissini vermektir. Belki o anlamda faydalı olabilecek kundağın, aynı paralelde bir zararı daha vardır. Bebek dünyayı dokunarak ve emerek tanır. Siz bebeğin ellerini ve kollarını sıkı sıkıya bağlar ve bir cenderenin içine hapsederseniz, onun dünyayı tanımak için kullandığı en önemli duyusunu köreltir ve gelişmesine ket vurursunuz.[408] Bu bakımdan kundaklama alışkanlığının bırakılması, bebeğin ortopedik gelişiminin yanında, bebeğin dokunma duyusuna ve sözsüz iletişim kanallarına da faydalı olmuştur.

Prematüre bebekler üzerine yapılan bir araştırmada,[409]yirmi bebek dokunarak uyarılmış,[410]kontrol grubu olan ve özellikle dokunulmayan bebeklerle aralarında bir karşılaştırma yapılmıştır. Dokunarak uyarma, günde üç kez ve 15’er dakikalık periyotlarla, bebekleri okşayarak ve

kollarıyla bacaklarını pasif bir şekilde hareket ettirerek yerine getirilmiştir. Araştırmanın sonuçları ilginçtir. Uyarılan bebekler, diğerlerine göre, günlük olarak ortalama %47 oranında daha fazla kilo almışlardır (25 grama 17 gram); uykudayken ya da uyanık hallerinde daha aktif oldukları gözlenmiştir ve ortalama hastanede kalma süreleri altı gün daha kısa sürmüştür. Bu sürenin kısalığı, ailelerin yaklaşık olarak 3.000 dolar daha az masraf etmelerini sağlamıştır. Bu da, büyüklerimizin "Çocuğu kucağa alıştırmayın!" tarzı yaklaşımlarını boşa çıkarmıyor mu? Nedense yeni bebek sahibi olanlara, özellikle annelere, bebeklerini kucaklarına almamaları, aksi takdirde onların buna alışacakları ve sürekli kucakta tutulmayı isteyecekleri tembihlenir. Bunun bir mantığı yoktur. Bebek, her şekilde kucakta tutulması ve güven duygusu verilmesi gereken bir varlıktır. Kucağa alışması diye bir şey yoktur, o zamanının geldiğini hissettikçe önce emekleyerek, sonra da yürüyerek sizin kucağınızdan uzaklaşacaktır. Bu nedenle yeni çocuk sahibi olan çiftlere, bebeklerini mümkün olduğunca kucaklarından indirmemelerini tavsiye ederim.



Bebeklere dokunmanın, onların gelişimi üzerindeki olumlu etkileri çok büyüktür.

Sözün burasında bir ara vererek, konuyu çok anlaşılır kılan bir örneği paylaşmak istiyorum. Bu, kendisi de eğitimci olan bir dostumun, kendisiyle ilgili paylaştığı bir özelliği. Onun izniyle adını vermeden yazıyorum.

Hayat, anne memesini emmekle başlıyor elbette. Doğduğumuz anda ilk hissettiğimiz soğuk ve açlıktır. Anne memesinin, açlığı gidermekten öte, elbette birçok psikolojik etkisi vardır. Bunu en güzel şekilde Freud açıklamaktadır. Yani mutlaka, hayatın başlangıcında, dudakların tatmin edilmesi gerekir. Fakat bu arkadaşım, annesinin memesini hiç emmemiş. Bunun belli bir nedeni yok, ama en baştan itibaren annesini emmeyi

reddetmiş. Bu da kendi deyimiyle kendisinde dokunmayla ilgili ayrı bir yatıştırıcı ihtiyacı ortaya çıkarmış. Kadife ve benzeri yumuşak kumaşlara karşı bir hassasiyeti var. Daha bebekken, susturamadıklarında, önüne kürk, kadife yastık gibi yumuşak dokular koyarlar ve hemen sustururlarmış. Daha sonra anneannesi bir kadife yastık dikmiş, oyalansın diye. Bu da onun için bir fetiş objesi halini almış ve asla elinden bırakmamış. Okula başlayınca bile yanında taşımış. Beşinci sınıfı bitirdiğinde, annesi artık büyüdüğü gerekçesiyle, yastığını elinden alıp saklamış. Günlerce ağlamış, ateşler içerisinde yataklara düşmüş. Mecburen dokunma fetiş objesini iade etmişler kendisine. Sonra o yastıktan bir daha ayrılamamış. Evlendiğinde yanında götürmüş. Eşi, gece uyurken bile yastığını okşadığını, ona dokunduğunu gördüğünde çok şaşırmış.

Şimdi hâlâ, her heyecanlandığında kadife parçası ya da benzeri yumuşak bir kumaş arıyormuş. Hiç bulamazsa, cilalı başparmağını dudaklarına sürtüyormuş. Evinin her yanı kadife yastıklarla doluymuş. Kendisine yakın hissetmediği hiç kimsenin, kendisine dokunmasından hoşlanmıyormuş. Dokunmanın ciddiyetini anlayabiliyor musunuz? Sizin de yok mu, en yakınlarınıza bile anlatamadığınız, dokunmayla ilgili saplantınız? Sizi rahatlatan bir dokunma biçimi?



Dokunmanın etkisi, doğmamış bebekler üzerinde bile söz konusudur.

Yukarıda anlattığım dostum, bir şeyi daha paylaştı yazmam için. Ablası kendisinden fazla büyük olmadığından, kardeşini kıskanmaması için, onu çok az kucaklarına alıp sevmişler. Yani yeteri kadar dokunulmamış. Hamileliğin aslında 12 ay olması gerektiği, fakat evrim nedeniyle 9 aya düştüğü, bu nedenle bebeğin daha 3 ay kendini anne karnında gibi hissetmesi gerektiğini iddia eden yazarlar var. Bu nedenle, bebeklerin 3 ay daha, sürekli kucakta tutulması gerekiyor neredeyse. Bunun eksikliğinin ne

demek olduğu bu örnekte anlaşılmıyor mu? Hayat boyu sürüp giden bir dokunma ihtiyacı ve tüm hayatı etkiliyor.

Benzer bir örneğe, bir köşe yazısında rastladım. Ertuğrul Özkök, İtalya'da ünlü bir modaevinin sahibi olan bir kadından bahsediyor:[411]

*"Maria Giovanna Paone. 40'lı yaşlarında tipik bir İtalyan kadını. Babasından aldığı klasik terzi geleneğini hâl*â sürdürüyor. Ona dair çok ilginç bir şey öğreniyorum. Meğer *Maria Giovanna, akşamları yatakta yanına kaşmir bir kumaş alırmış. Onu okşamadan uyuyamazmış."*

İkinci bölümde yer alan Dublin Yetimhanesi'nde, dokunulmadığı için hayatını kaybeden çocukları, bu anlamda bir kez daha hatırlayabiliriz.[412]O zor yılların zavallı çocukları, acaba neden hayatlarını kaybettiler? Yetimhaneler, anne baba sevgisinden uzak, kalabalıklar içinde yalnız, saçları okşanmayan, sırtı sıvazlanmayan, yani dokunulmayan çocukların sözde yuvasıdır. Yetimhanelere giden her yetişkinin etrafını, oradaki çocuklar sarar ve hepsi de ellerine dokunmak ve tutmak isterler. Kendileriyle ilgilenen öğretmenleri ve yetimhane görevlileri ne kadar yakın olmaya çalışsalar da, doğal olarak bire bir teması, aile gibi sağlayamazlar. Dokunmak, yeme içme kadar önemlidir.[413] "Dokunma, bir insana kısa yoldan, 'Sen benim için önemlisin, seni asla bırakmayacağım' mesajını verir. Hiçbir söz, bu mesajı dokunmak kadar etkili ifade edemez."[414] Bu mesajı alamayan çocuklar, bu eksikliklerini karşılaştıkları yetişkinlere dokunarak gidermeye çalışırlar.

Bebek (ve onun limbik sistemi), duygusal olarak "hassas" anne teması da dahil olmak üzere yeterli sosyal ve fiziksel uyarana ihtiyaç duyar.[415] Limbik sistem duygusal uyarana o kadar ihtiyaç duyar ki, çocuk yaşamının ilk yılında ayrım gözetmeksizin sosyal ilişki arar ve yabancılar dahil yaklaşan herkese gülümser. Bu duygusal uyaranların belki de en önemlisi dokunmaktır.

Dokunmanın Olumlu Etkileri

Dokunmak, ama doğru zamanda ve doğru şekilde dokunabilmek, çok önemli bir beceridir ve karşısındaki insana, kendisini çok iyi hissettirecek motivasyonu sağlayabilir. Bunu yapabilen kişiler, her ortamda sevilir ve istenir. Bu kişiler iyi dostlar ve iyi yöneticilerdir. İnsanın desteğe en fazla

ihtiyaç duyduğu anda, omzunda sıcaklık veren bir el hissetmesi paha biçilemez. Gözler ruhun pencereleri ise, dokunmak da duyguyu aktaran organik bağlardır. Ağlayan birini teselli etmenin en iyi yoludur dokunmak, beden temasını hissettirmek. Çocuklar yere düştüğünde ya da bir yerleri acıdığında, büyükleri orayı öperler ve çocuk kendisini iyi hisseder. Aslında yetişkinlerin de bu anlamda pek farkı yoktur. Hayat koşusunda, tökezleyen, düşen büyükler, öpülmeseler de bir ten temasına, bir dost dokunuşuna ihtiyaç duyarlar. Sarılma ve dokunma yoluyla sakinleştirme davranışı; ebeveyn-çocuk ilişkisinden yetişkinlere geçer.[416]Askerler gibi son derece katı bir mesleğin çalışanları bile zaman zaman arkadaşının göğsünde rahatlamaya ve sakinleşmeye ihtiyaç duyar. Bu davranışlar, temelde birçok kültürde benzerlik gösterir ve şempanzelerle birlikte bizlere yakın olan hayvan türlerinde de benzer davranış biçimlerine rastlanması bu davranışların doğuştan geldiğini göstermektedir.

Dokunma duygusu, dokunulmak, vücutta ciddi hazlara yol açar. Dokunmak, cinselliğin ve yakın ilişkinin temelini oluşturur. Bunun nedeni, dokunmanın vücutta sağladığı *oksitosin* hormonudur.[417]Dokunmak sadece oksitosin hormonunun oluşumunu tetiklemez; bu hormon dokunma ve dokunulma arzusunu ortaya çıkarır. Sonuçları son derece keyiflidir. Oksitosin, dokunan kişiye karşı iyi duygular beslememizi sağlar ve aileler, sevgililer, akrabalar, arkadaşlar arasındaki bağları güçlendirir. Yüksek düzeydeki oksitosin, cinsel algıyı ve testosteron hormonunun üretimini artırır.

Dokunma, yakınlık boyutlarının içerisinde yer almaktadır[418] ve bu boyutların en önemlisidir. Sosyal etkileşim kısa mesafede gerçekleştiğinde, dokunmanın sıklığı ve boyutu yaklaşma ve dolayısıyla hoşlanmanın göstergesi olarak kullanılabilir.[419]Araştırmalara göre, hoşlanılan kişilere daha fazla dokunulurken, sevilmeyen kişilere daha az dokunulur. İnsanlar hoşlanmadıkları kişilere ve nesnelere dokunmak istemezler; hatta hoşlanmamanın boyutu arttıkça dokunmak zorunda kalmak ciddi bir eziyete dönüşebilir.

Dokunma, psikiyatri hastalarının hemşirelere karşı olumlu yaklaşımlarını ve konuşmalarını artırır.[420]Hemşireler tarafından konuşma esnasında, belli belirsiz dokunulan hastalar, kendilerini o hemşirelere karşı daha yakın hissetmektedir. Yine psikiyatrik hastalar, danışmanlık seanslarında

dokunulduğunda, kendini açma süreci hızlanır.[421]Bu konuda yürütülen bir çalışmada, katılımcıların kendisiyle dokunma yoluyla etkileşime geçen işbirlikçiyi, sadece konuşarak ya da görerek etkileşime geçenlerden daha olumlu olarak tanımladıkları tespit edilmiştir.[422]/[423]

Yapılan araştırmalar,[424]uyum sağlamak (sıcaklık, coşku ve ilgi iletmek) amacıyla bir araya gelen sözsüz davranışların gülümseme, onaylayıcı baş sallama, uygun bir şekilde dokunma, bir dizi yakınlık davranışı ve doğrudan göz kontağını içerdiğini belirtmektedir. Kısacası dokunma, diğer yakınlık davranışlarıyla birlikte kullanıldığında kişiler arası iletişimi kolaylaştıran, güçlendiren ve insanları kaynaştıran bir iletişim biçimi olarak ortaya çıkmaktadır. Kaldı ki bu yakınlaşma yalnızca insanlar arasında da geçerli değildir. Hayvanlarla olan iletişimde de dokunma sıklıkla kullanılır. Biniciler, atların boyunlarını okşayarak iletişim kurarlar. Pozitif köpek eğitiminde dokunmak ve okşamak çok önemlidir. Okşamak ya da sırtını sıvazlamak bir ödül olarak hayvana benimsetilir ve istenilen hareketi her yaptığında sırtı sıvazlanır. Kediler, boyunları sıvazlandığında bundan çok keyif alır ve bu mırıltılarından anlaşılır. Dokunmak, hayvanları sevdiğimiz duygusunu onlara geçiren, çok önemli bir araçtır.



Kore Savaşı'nda birbirini teselli eden askerler.[425]



Şempanzelerde dokunma davranışı.

Dokunma, sözel iletişimin sorunlu olduğu ya da hiç olmadığı durumlarda, çok etkili bir iletişim biçimi olabilir. Bu durumlardan birisi, felç sonucu konuşma yeteneğini yitiren insanlardır.[426] Felç, insanlarda, algılama, anlama, hareket ve iletişim bozukluğuna neden olabilir.[427] Lisan bozukluğuna, afazi (konuşma yitimi) adı verilir ve anlama, ifade etme, okuma ve yazma kusurları olarak karşımıza çıkar. Afazinin en sık rastlanan sebebi, felçtir.[428] Bu hastalarla ilgilenmede, sözsüz iletişimin önemi büyüktür. Dokunma, hastaları anlama şansı yaratır.[429] Duygular, fiziksel temasla iletilir. Bakıcılar, genellikle bu hastaların ellerini tutarlar ve yanaklarına temas ederler. Yapılan bir araştırmada, bakıcı şu sözlerle durumunu ifade etmiştir:[430]

“Hasta bana dokunduğunda, örneğin koluma, o zaman içimde birçok şey hissederim. Hasta bana sarılabilir ve ağlayabilir, işte o zaman doğru şeyi yaptığımı anlarım. Onun elini tutarken, aramızdaki bağlar güçlenir ve böylece iletişim kurmak kolaylaşır.”

Siz de bunu deneyin. Hasta ya da yaşlı bir yakınınızı ziyarete gittiğinizde; eşiniz üzgün olduğunda; çocuğunuz yere düşüp ağlamaya başladığında, hiç konuşmadan ellerini tutun ve göz teması kurmaya çalışın. Beyninizdeki ayna nöronları, onun ne hissettiğini size de hissettirecektir. Gözler ve eller, atalarımızın kullandığı en eski iletişim biçimidir. Karşınızdakinin ne kadar rahatladığını görecek ve onu mutlu etmenin hazzını yaşayacaksınız.

Dokunmanın Olumsuz Etkileri

Dokunmanın yukarıda sayıldığı üzere birçok olumlu etkileri olduğu gibi, bir o kadar da olumsuz etkileri sayılabilir. Bunlar, dokunulan bölgeye göre değişebildiği gibi; dokunmanın zamanlaması, tarzı, şiddeti, kimin tarafından dokunulduğu, dokunan ve dokunulan kişinin cinsiyeti gibi konularda farklılık gösterebilir. Karşısındaki kişiyi kavga etmeye zorlamak isteyen biri, onu kızdıracak şekilde ve rahatsız olabileceği yerlerine dokunabilir. Gerçek anlamda samimi olunmayan kişiye yönelik yapılacak bir el şakası, çok ters bir şekilde karşılık bulabilir.

Dokunarak iletişim kurmak, doğru yer ve zamanda, doğru insanlar arasında gerçekleşmezse, gerginlik ve huzursuzluk yaratabilir.[431]Ayrıca, insanlara vurmak, tokat atmak, kolunu kaçamayacağı şekilde sıkmak, etini sıkıştırmak tarzındaki dokunma hareketlerinin de kişide gerginlik ve öfke yaratacağı kesindir.[432] Bu tür hareketler yetişkinlerden daha çok gençler arasında daha fazla meydana gelmektedir.

Duygu ifadelerinden tiksinme duygusu anlatılırken, iğrenç, sümüksü yapıda bir şeyin dokunuşunun kişiyi tiksindirebileceği örnek olarak verilir.[433]Burada dokunulan aracın yapısının ya da durumunun da, olumsuzluk yaratabileceği anlatılmaktadır. Kirli olduğu görülen ya da inanılan bir elle kişiye dokunmak, olumlu olması beklenirken son derece olumsuz bir etki yaratabilir. Bu tarzda bir dokunuş, dokunan kişiye yönelik olumsuz bir düşüncenin gelişmesine neden olabilir ve bu önyargı, iletişimin geleceğine son derece olumsuz bir önyargı katabilir.

Pis olduğuna inandığımız kişilerin, pis olarak nitelendirilen işlerle uğraşanların ve hatta sevmediğimiz kişilerin dokundukları yerlere ya da eşyalara dokunmak zorunda kalmak da insana eziyet verir. Spor salonlarında bu sorun anti-bakteriyel sıvılarla aşılır. Normalde basit bir silmeyle mikroplardan ne kadar arındıracağı tartışılır olan bu sıvıların en başta gelen işlevi psikolojik rahatlama ve kişiselleştirme hissidir. Güzel kokunun nasıl bir hijyen duygusu verdiği daha önce aktarılmıştı. Bu koku, günde yüzlerce kişinin kullandığı spor aletinin temiz ve kişisel olarak algılanmasına neden olur. Bu tür yerleri çalıştıran kişilerin akıllarından çıkarmamaları gereken bir konudur bu.

Salgın hastalıklara karşı korunmasız olduğumuz inancı, dokunmaya karşı önyargı oluşturabilir. Çevremde her el sıkıştığında, hatta el sıkıştığı kişinin yanında, derhal eline anti-bakteriyel jel süren kişiler görüyorum. Yabancılar arasında bu çok yaygın bir davranış. Üstelik bunun ne kadar kaba bir hareket olduğunu ve karşısındaki kişiyi ne kadar kırabileceğini de hesaba katmıyorlar.

Bir arkadaşım, koçluk eğitiminde, bilinçli bir şekilde sürekli kendisine küçük ya da büyük dokunuşlar yapan bir eğitmenden bahsetmişti. Adam, kadının kendi işini elinden alabilecek bir durumda olduğunu fark ediyor ve buna karşılık üstünlük kurmak ve ezmek için bir sonraki bölümde anlatılacak olan statü kurma amaçlı dokunuşlarda bulunuyor. Ara sıra arkadaşım iyi bir cevap verdiğinde, omzuna bastırıyor ya da küçük dokunuşlar yapıyor ve çok iyi bir cevap olduğunu söyleyerek sözde motive ediyor. Bunun sonucunda da elbette son derece antipatik bir durum ortaya çıkıyor ve en sonunda eğitmeni ikaz etmek durumunda kalıyor. Öğrenilen sözde beden dili hareketlerinin uygunsuz bir şekilde kullanılmasının yaratabileceği olumsuz durumlardan biridir bu örnek.

İpucu: Yine kendi başıma gelen bir örneği paylaşmak isterim. Çalıştığım karargâhta, Kanadalı bir albay, benim ilgi alanımda olan bir olayla ilgili bilgi sormak için yanıma geldi. Genel olarak sevimsiz bir portre çizen bu kişi, konuşurken üç kez omzuma hafifçe bastırdı. Dokunma hareketi ne kadar yukarıdan gerçekleşirse, kişi dokunulanın üzerinde o kadar otoriteye sahip demektir (berberleri bunun dışında tutuyorum). Onun da zaten bunu hissettirmek gibi bir derdi vardı. Hareket beni o kadar rahatsız etti ki, sert bir şekilde eline baktım. Doğal olarak o da benim verdiğim sessiz mesajı aldı ve bu hareketi yapmaktan vazgeçti. Bunun ona hiçbir faydası olmadığı gibi; kendisine karşı olan soğukluğum daha da arttı. Dokunduğunuz kişinin üzerinde gerçek anlamda bir otoriteniz yoksa ve bu otoriteyi dokunmak gibi beden dili kitaplarında anlatılan saçma sapan taktiklerle elde etmeye çalışıyorsanız, başarısızlığınızı ben en baştan ilan edebilirim. Hiç deneme zahmetine girmezsiniz böylece.

İnsanlar, dokunarak sahiplik göstermeye çalışırlar. Eşyalar için böyledir; bir şey sizinse dokunma lüksüne sahipsinizdir. Ancak, kadın ve erkek zaman zaman, birlikte oldukları insanlara ya da eşlerine de sahip oldukları bir eşya gibi davranabiliyorlar. Bu da, insanları son derece rahatsız eden, bazen yapan kişiyi oldukça komik gösteren bir yaklaşımdır. Bilinen bir gerçektir; kadın sahiplik yönünde yaptığı dokunma davranışını daha kurnaz ve belli belirsiz bir şekilde gösterirken; erkekler bele sarılmak, omzuna dolanmak gibi daha kaba davranışlar sergilerler. Gereksiz zamanda yapılan dokunma davranışının rahatsız etmesine verilebilecek güzel bir örnektir bu. Kişinin özgüvensizliğinden kaynaklanır ve sevimsiz bir görüntü çizer.

Dokunma ile Statü İlişkileri ve Cinsiyet Farklılıkları

Televizyonda haberleri izleyen herkesin alışkın olduğu bir görüntüdür: Bir operasyon vs.de gözaltına alınarak ekip aracına bindirilmesi sırasında, kolluk mensubu, polis-jandarma, zanlının kafasına bastırır. Çoğu kez, üstelik kameraların önünde dahi tekrarlanan, hatta bazen özellikle önünde tekrarlanan bir görüntüdür bu. Eğer zanlı direniyorsa, mecburiyetten yapılır; bu kolluğu ilgilendiren kısmıdır. Ancak, herhangi bir direniş olmadığı zamanlarda da kolluğun bunu yaptığı görülür. Bununla ilgili olarak, İçişleri Bakanlığı'na yapılan başvurular ve açılan soruşturmalar dahi vardır.[434]Bu görüntüler, genel olarak kamuoyunda tepki alan müdahalelerdir. Hayatı boyunca kendi kendine arabasına binmiş olan bir profesörün kafasına bastırarak otomobile bindirilmesi, salt yardım bahanesiyle açıklanmaktan oldukça uzak görünmektedir.

Ben bunun nedenini anlamaya çalışırken, internette yaptığım küçük bir araştırma, bu konuda kafası karışık olan başka insanların da varlığını göstermiştir. Örneğin Uludağ Sözlük'te, "Arabaya binerken elini zanlının başına koyan polis" başlığı altında yapılan tanımlar bu konudaki kafa karışıklığını işaret eder tarzdadır:[435]

"Polisliğin en önemli görevlerinden olan zanlıyı polis arabasına bindirirken kafasını el yordamıyla aşağı doğru bastırmak işini yerine getiren cengâver polisimizdir. Sanıyorum bu polis reflekslerinden bir tanesi. Adamlar şüpheliyi o arabaya bindirirken mutlaka eller o kafaya gider. Hayır, yani adam kafasını eğmeyi bilmiyor mu? Sen adamı eğmesen o önünü göremeyip çarpacak mı *arabaya? Bulaşıcı mıdır nedir anlamadım ki? Emekli polis dedem sevgi gösterisinde bulunup iki saniye başımı okşarken bile kafamı eğip bana zanlı muamelesi yapıyor. #6131920 (sufro de korason, 25.09.2009 01:37)."*

"Senin tepende artık kanunun eli var hissini karşı tarafa hissettirmek isteyen polis tipidir. #12393589 (vistapro, 11.07.2011 11:43)."



Kolluğun gözaltına alırken şüphelinin kafasına bastırması.

Daha sonra sözsüz iletişimde dokunmanın ilettiği mesajlar üzerine yaptığım araştırmalarda, yukarıdaki ikinci tanımın doğru olabileceğini ve aslında kolluğun zanlı üzerinde baskı ve otorite kurmak ve statü farkını iletmek amacıyla başını ellediğini fark ettim. Çünkü dokunmak statü ile doğrudan bağlantılı bir konudur. Gözaltına alınanın statüsü her ne olursa olsun ve gözaltına alınan kişi her kim olursa olsun, kolluk personeli o kişinin başına dokunarak durumunu hatırlatma, statüsünün o an itibariyle kolluğun statüsünden düşük olduğunu gösterme amacıyla kafasına bastırdığını değerlendirmekteyim. Başa dokunmak, bize büyükleri hatırlatır. Büyüklerimiz, başımızı okşarlar, başkalarının dokunmasına ise izin verilmez. Bu, dokunan kişi ile aradaki iletişime bağlı olmakla beraber dokunulan kişide rahatsızlık yaratabilir.

Tabii yukarıdaki örneğin olumlu ya da olumsuz yönlerini de bir bütün olarak değerlendirerek, meslektaşlarımıza da kendi çıkarttığımız sonuçları da aktarmamız gerekir. Bana göre dokunma ya da mesafe işgaliyle ifade alma, statü gösterme ve baskı altına alma çabaları, amaçlanandan çok farklı bir şekilde sonuç verebilir. Yapı itibariyle ataerkil ailelerde büyümüş, iş yaşamında da genelde ezilmiş kişiler için bu yöntem bazen işe yarayabilir. Polisin otoritesini hissettirmesi, kimi zaman kişilerin daha kolay çözülmesine ve soruşturmanın kolaylaşmasını sağlayacak birtakım sonuçlara varmasına sebep olabilir. Fakat kişinin böyle bir altyapısı yoksa; özellikle iş yaşamında ve özel hayatında statü sahibi bir kişiyse, kişisel alan işgali bölümünde de anlattığım gibi, bu hareket tarzları kişinin tamamen kilitlenmesine, etrafına psikolojik bir duvar örmesine ve tüm uyaranlara karşı kendisini kapatmasına neden olabilir. Kişilik haklarıyla da uyuşmayan bu tür yaklaşımların artık sona ermesi gerektiğini değerlendiriyorum.

Derimiz ve Verdiği Mesajlar

Dokunma duyumuzun organı, derimizdir. Derimiz tüm vücudumuzu kaplar ve kapladığı alan bakımından en büyük organımızdır. Deri, organlarımızın büyük çoğunluğunu altında saklar ve bizim dışarıya açık yüzümüzü oluşturur.

Derimiz, gün boyunca birçok mesaj verir ve buradan saptanacak bilgi oldukça kıymetlidir.[436] Deri öncelikle kişinin sağlık durumuna ilişkin çok ciddi veriler iletir. Vücudu susuz kalan bebeklerin rahatsızlığı, derilerinden anlaşılır. Ateşi olanların renginden rahatsızlığı dışına vurur. Şüpheli ölümlerde deri rengi, kişinin zehirlendiği, oksijensiz kaldığı, boğulduğu gibi birçok olayın sinyallerini verir ve adli tıpla uğraşanlar için kıymetli bilgilerdir bu.

Viral enfeksiyonlar, örneğin uçuklar da önemli ipuçları sağlar. 2. Dünya Savaşı’nda, Çöl Tilkisi adı ile bilinen, Almanların ünlü generali Erwin Rommel, bir haber filminde, dudağının üzerinde ateşten kaynaklanan kocaman bir uçukla görüntülenmişti. Amerikan istihbarat kaynakları, bunu Rommel’in artık yorgun ve bitkin olduğu, bağışıklık sisteminin zayıfladığı ve savaş şartlarına daha fazla dayanamayacağı şeklinde yorumladılar. Gerçekten de kısa bir süre sonra Rommel’in ev istirahatına yollandığı öğrenildi. Halktan saklanan bir gerçek, derisi sayesinde su yüzüne çıkmıştı.[437]

Derimiz, içdünyamızı, yani duygularımızı da açık eder. Söylediğimiz bir şeyden utandığımızda, yüzümüz kızarır. Birisine yakınlık hissettiğimizde yine bu yüzümüzün rengine yansır. Bu durumda vücudumuz ısınır ve bu ısınma dışarıdan da anlaşılabilir ya da hissedilebilir. Kadınların yumurtlama dönemlerinde vücut ısıları bir derece kadar yükselir ve 37’nin üzerine çıkar. Serin bir günde bunu hissetmek de mümkündür.

Öfkelendiğimizde, kan yüzümüzden çekilir ve kavgaya hazırlanmak için büyük kaslara doğru yönelir. Korku durumunda ise tüm vücuttan çekilir ve kaçmak için bacaklarda toplanır. İki durumda da kişinin yüzünün rengi kaçar. “Korkudan yüzü kâğıt gibi oldu!” deyimi, bu gerçeği anlatır.

Deride terleme görünümü, eğer sıcaklık ya da kıyafetlerle ilgili değilse, stres altında olmanın işaretidir. Kişi bir konuşma esnasında, örneğin kolluk tarafından ifadesi alınırken, referans hareketlerden saparak belli sorular

sorulduğunda terliyorsa, bu görüntü kişinin stres altında olabileceğini gösterir. Bu durumda kişinin yalan söylediği ihtimali akla gelebilir ve kişiler bu izden ilerlemeye devam eder.

İnsanların yaşam tarzları ya da meslekleri de derilerinden anlaşılabilir. Açık havada, örneğin tarlada ya da inşaatlarda çalışanların derisinin rengi yanıktır ve dış etkenlerden dolayı yüzleri yıpranmıştır. Diğer yandan ofislerde çalışan insanların ten rengi solgundur ve yıpranmamıştır.

El sıkışırken kişilerin avuç içi de önemli mesajlar verir. Dışarıda yıpratıcı işlerle çalışan insanların elleri nasırlı, pürüzlü ve yara bereli olur. Ofis işlerinde çalışanların ise elleri genellikle yumuşak, nasırsız ve bakımlıdır.

Örnek Olay: Soruşturmasını yaptığım bir cinayet davasında, kadın yüzüstü, boynundan bastırılarak suda boğulmuş ve vahşice öldürülmüştü. Kadın boğulurken adamla mücadele etmiş ve tırnaklarının arasında deri parçaları kalmıştı. Katil eğer sağ elini kullanıyorsa sağ elinde; sol elini kullanıyorsa sol elinde tırnak izleri olmalıydı. Zanlıyı ilk tespit ettiğimizde baktığım yer elleri ve bilekleri olmuştu. Gerçekten de zanlı sağ elini kullanıyordu ve sağ elinin üzerinde derin tırnak izleri vardı. İzlerin nedenini sorduğumda, bir gün önce arabasının tamponunu değiştirirken elinin yaralanmasına bağlamıştı ancak bu son derece anlamsız bir sebepti. Sonunda katil olduğu ispatlandı ve cinayetten hüküm giydi.

Statüye İlişkin Notlar

Etkileşim içerisinde olduğumuz ya da olmadığımız insanlara statümüzü sözlü olmaktan çok, çoğu kez sözsüz işaretler yardımıyla bildiririz. Ofisimiz, oturduğumuz masanın büyüklüğü, arkamızda duvar olup olmaması, giydiğimiz giysinin markası, kullandığımız cep telefonu ya da otomobil, oturduğumuz semt, kartvizitler ve daha birçok şey statü belirtir. İşyerlerinde, statü gösteren bazı sözsüz davranışlar söz konusudur.[438]Örneğin, bir işyerinde, ziyaret edeceği odanın kapısını çalma ve bekleme süresi önemlidir. En çabuk içeri giren ya da en uzun sürede cevap veren kişi yüksek statülüdür. *Büyük Patron* çalışanının odasına habersiz gelir, çalışanı ise kapıda girmek için izin ister. Eğer odaya girdiğinde yüksek statülü kişi telefonda ise giren yavaşça odadan çıkar. Tersi durumda ise, içeri giren yüksek statülü kişi, statüsünü belirtircesine ayakta dikilir ve davranışıyla konuşmayı sona erdirmek için zorlar. Bunlar, hiç konuşmadan statüyü belli eden davranışlardır.

Bazı yazarlara göre,[439]sözsüz iletişimin beş önemli işlevi vardır: Bilgi sağlamak, etkileşimi düzenlemek, yakınlık iletmek, toplumsal denetlemeyi

sağlamak ve görev ya da hizmet hedeflerini kolaylaştırmak. Bunlardan, yakınlık iletmek ve toplumsal denetlemeyi sağlamak kişisel ilişkilerin merkezindedir. Herhangi bir ilişkiyi anlamanın yolu; gücü kimin kullandığı ve sözsüz davranışlarla ne şekilde iletildiğini bilmekten geçer.[440]Sözsüz iletişim, fiziksel görünüm (giysi, boy vb.), dokunma, bakış, beden hareketleri ve alan kullanımı gibi davranışlarla ifade edilen güçle ilintili mesajlar için zengin bir kaynaktır.[441]Dokunmanın, sözsüz iletişimde statü belirtmeye ilişkin, çok ciddi bir önemi vardır. İşyerinde genellikle kimse üstü pozisyonunda olan kişiye izni olmadan dokunamaz. Ama o kişi, istediğinde çalışanının sırtını sıvazlayabilir. Çalışırken, bir aferin dokunuşu, çoğu zaman çalışanları rahatsız etmez.

Dokunma ve statüyle ilgili yapılmış çok ilginç çalışmalar vardır. Örneğin, doktorların hastaları üzerindeki güç ve statü farklarını inceleyen bir çalışmada,[442]doktorların hastaları üzerindeki gücünü dokunarak ilettikleri ortaya konulmuştur. Bu çalışmada, doktorların çalışma teknikleri incelenmiş ve hastaların doktorlar hakkındaki duyguları sorgulanmıştır. Doktorların muayene etmeleri görevle ilgili olsa da, hastalara dokunurken ilettikleri sosyal mesajlara, hastalar tepki vermektedirler. Muayene için gelen herhangi bir kişiye dokunmak, oldukça önemli bir güçtür. Gerçekte yetenekli doktorlar, bu farklı güçlerini “iyileşme sürecini” teşvik etmek amacıyla kullanmaktadırlar. *Şifa dokunuşu* adı verilen hassas bir dokunuşla, sözsüz teşvik ve yüksek statülü doktorun olumlu beklentileri; endişeli ya da şaşkın hastanın cesaretlendirilmesi, motive edilmesi ve güveninin kazanılmasına yardımcı olabilir. Yine aynı çalışmada, doktor-hasta ilişkisinde gerçekleşen olumsuz etkileşimler; doktorun hastaya doğru yönelmemesi; geriye doğru yaslanması; etkileşim esnasında daha çok hastanın doktora bakması; doktorun kollarını kavuşturması ve hastaya gereksiz yere daha sık dokunması olarak sıralanmıştır.[443]



Doktorun şifalı dokunuşu.

Doktorun ş*ifalı dokunuşları*, bazen acı veren dokunuşlar halini alabilir. Kadınların, hem fiziki, hem de psikolojik olarak eziyete dönüşen jinekolojik muayenelerini anlattıkları bloglar, internette rahatlıkla bulunabilir.[444]Dokunma anlamında son derece hassas bir iş yapmakta olan doktorlar, bu konuda hastaların hassasiyetlerini çok dikkatle değerlendirmeli ve ona uygun hareket etmelidirler. Elbette işini hakkıyla yapan büyük bir doktorlar topluluğu arasında sayıları çok az kalsa da, bu tür bir doktorla karşılaşmak bir kadında uzun yıllar boyunca üzerinden atamayacağı bir travmaya neden olabilir.

Sözsüz iletişimde cinsiyet farklılıkları konusu, sosyal psikologların uzun bir süredir ilgilenmelerine karşın tam anlamıyla anlaşılamamıştır. Bu konuya açıklık getirmek amacıyla bazı araştırmacılar biyolojik, bazıları sosyal değişkenleri belirleyici olarak ele alan çalışmalar yapmışlardır.[445]Bu alanda cinsiyetler arası davranış farklılığını açıklayabilmek için birçok teori ortaya atılmıştır. Bu teorilerden bir tanesi, *dokunmanın statü gösterme aracı olduğu ve kadınlar erkeklere göre daha düşük statüde olduğu için erkekler tarafından daha fazla dokunulduğu* olmuştur. Teorinin açıklanmasında en fazla ses getiren ve birçok çalışmaya fikir veren kişi, araştırmacı Nancy Henley'dir. Henley, çalışmaları sonucunda; sözsüz iletişimdeki cinsiyet farklılıklarına, erkekle kadın arasındaki statü farklılıklarının (ya da güç ve baskınlık) neden olduğunu ileri sürmüştür.[446]Ayrıca, kadınların ve erkeklerin davranışları ile yüksek ve düşük statülü kişilerin davranışlarının paralel olduğunu ortaya koymuştur.[447]Yani, yüksek statülü kişiler nasıl astlarına daha rahat ve teklifsizce dokunuyorlarsa; aynı şekilde erkekler de kadınlara statü farklılıkları nedeniyle dokunmaktadırlar.

Henley, kamuya açık alanlarda dokunan insanların sosyoekonomik statülerini (SES) incelemiş ve daha yüksek *SES* seviyesine sahip insanların karşılarındaki insanlara göre daha fazla dokunduklarını değerlendirmiştir.[448]Yine aynı çalışmasında yüksek statülü insanların dokunma ayrıcalığının olduğunu, bunu yüksek statülerini korumak amacıyla yaptıklarını belirtmiştir.[449]Bu çalışmalardan hareketle; kadınlar araştırmanın yürütüldüğü dönemde ve kültürde, daha düşük statülü kabul edildiklerinden, erkeklerin statülerini dokunarak ifade ettikleri değerlendirilmiştir. Örneğin, erkek patron kadın çalışanlarına, statüsünü kullanarak, onların dokunduğundan daha fazla dokunmaktadır.

Sonuç olarak, Henley, kadınların statüsünün erkeklerden daha düşük olduğu değerlendirmesinden hareketle, erkeklerin kadınlara kadınların erkeklere dokunduğundan daha fazla dokunduğunu belirtmiştir. Bir başka ifadeyle, yüksek statülü kişilerin bu statülerini ifade etmek ve devamlılığını sağlamak amacıyla dokunma ayrıcalığının olduğunu ve erkeklerin statüsünün kadınlara göre daha yüksek olduğundan, statünün, erkeklerin kadınlara kadınların erkeklere dokunduğundan daha fazla dokunmak suretiyle ifade edildiğini belirtmiştir.[450]Ancak, daha sonra yapılan bazı araştırmalar dokunma ve cinsiyet arasında karmaşık bir ilişki olduğunu ortaya koyarak Henley’in fikrini desteklemekten çok zayıflatmıştır.[451]Yürütülen çalışmalar, bu tarzda bir paralelliğe yönelik bir delil bulamamıştır.[452]Dahası, bunların sonrasında yürütülen iki çalışmada,[453]öğrencilere dokunma davranışlarıyla ilgili kayıt tutmaları konusunda eğitim verilmiştir. Bu çalışmaların birinde, kadınların erkeğe dokunma davranışları genel olarak anlamlı bir şekilde erkeklerin kadınlara dokunma davranışlarını geçmiş ve iki çalışmada da, kadınlar erkeklere uyum ve kontrol anlamında daha fazla dokunmuştur. Bugün artık, kadınların sözsüz iletişimi daha fazla ve verimli kullandıklarını; dolayısıyla karşılarındakine daha fazla dokunduklarını biliyoruz.

Henley’in 1970’lerde yürüttüğü araştırmaların sonuçları ile sonrasında yapılan araştırmaların sonuçlarının aynı çıkmamasının sebebinin araştırmaların yapıldığı dönemler arasında kadına verilen önemin ve toplumda kadın statüsünün dramatik bir değişime uğraması olarak yorumlanabilir. Söz konusu araştırmalar Amerikan toplumu üzerinedir ve ilk çalışmanın üzerinden yaklaşık 40 yıl geçmiştir. Bu süre boyunca

toplumun kadına bakış açısı ve kadın haklarına bakış son derece değişmiştir. 1950’lerde ve 1960’larda eşiyle arasında bir problemi olan kadın, kendinde ya da evliliğinde sorun olduğunu kabul etmektedir.[454]O dönemde, kadınların statüsü erkeğin yanında düşük kabul edilmektedir. Çünkü kadının görevi yalnızca çocuk doğurmak ve evi çekip çevirerek mutlu bir yüz ifadesiyle kocasına bakmak olarak görülmektedir. 1900’lerin ikinci yarısından sonra, toplumda kadın işgücü olağanüstü bir hızla artmıştır. Bunda, 2. Dünya Savaşı sonrası azalan erkek işgücü de etken olmuştur. Bu değişim, toplumda kadın algısı ve statüsünde de müthiş bir değişim sağlamıştır.[455]Kadınlarda statüye bağlı olarak ortaya çıkan dokunma davranışlarındaki değişimin de bu statü algısının değişmesi sonucunda gerçekleştiğinden söz edilebilir.

Bu satırların yazıldığı gün yaptığım bir gözlemi, konunun daha iyi anlaşılması açısından paylaşmak isterim. Katıldığım bir toplantıda, uzun bir masanın etrafında farklı ülkelerden birçok rütbeli asker ile bir sivil kadın çalışan oturmaktaydı. Ben pozisyonum gereği arkalarında gözlemci olarak bulunmaktaydım. Kadının yanındaki İspanyol yarbay, soğuk ve ilgisiz hareketlerle oturmaktaydı. Muhtemelen ortamla çok ilgili değildi. Bir ara konuşma esnasında, kadın (muhtemelen Amerikalı), adamın koluna parmaklarıyla bir an için dokundu. Çok kısa bir süreydi bu. Ancak, adamın davranışları çok büyük oranda değişti. İlgisi kadına yöneldi ve daha fazla onaylayan bir duruş ve sözsüz hareketler yapmaya başladı. Kadın amacına ulaşmıştı. Yine başka bir örnekte, borsa şirketinde danışmanlık yapan bir kadın tanıdığım, inatçı müşterilerini kasıtlı değilmiş gibi görünen küçük temaslarla yola getirdiğini anlatmıştı. Bunlar, dokunma davranışının kişileri yönlendirmede etkin bir araç olarak kullanılabileceğini göstermektedir.

Polonya’da yürütülen güncel bir çalışma, kişilerden bir istekte bulunma sırasında, kola yapılan küçük dokunuşların, kişinin rıza göstermesinde olumlu katkısı olduğu yönündedir.[456]Bunun tek istisnası erkekler arası dokunmalardır. Bunun, Polonya’nın genel olarak “homofobik” bir ülke olmasının sonucu olduğu değerlendirilmektedir.

ABD’de yapılan araştırmalara göre, erkekler ya da kadınlar, kendi cinslerine dokunmaktan çok, karşı cinse dokunmaktadırlar.[457]Bununla beraber kadınlar, erkeklere göre, kendi cinslerine daha fazla ve daha samimi bir şekilde dokunmaktadırlar.[458] Gerçekten de uluslararası ortamlarda

gözlem yaptığınızda, Kuzey Amerikalı ve Avrupalı erkeklerin el sıkışma haricinde birbirleriyle pek fazla temasa girmedikleri görülür. Burada kısmen İtalyanlar, Yunanlılar gibi Akdeniz ülkelerinde farklılıklar görülür. Araştırmalar sonunda yapılan yorumlar, cinsiyetler arası dokunma farklılıklarının, erkeklerin dışarıdan homoseksüel olarak algılanma korkusu, bir başka deyişle "homofobik"[459]olduğu üzerinedir.[460]Bu, kadınlar arası ilişkilerde neden kadın kadına temasın benzer şekilde engellenmediği (çünkü kadınlar arası dokunma davranışı daha az eşcinsel temas olarak algılanır) ve karşı cinsle olan ilişkilerde de temasın devam ettiğini (çünkü heteroseksüelliği gösterdiğini) açıklamaktadır.[461]Bu enteresan yorum, dokunma (ya da dokunmama) davranışını oldukça önemli bir oranda açıklamaktadır. Ancak işin ilginç yanı, ülkemiz de dahil olmak üzere, Doğu'ya gittikçe, erkek erkeğe temasın daha rastlanır olduğu, daha az yadırgandığıdır. Ülkemizde, erkekler karşılaşıp el sıkıştıklarında birbirlerini yanaklarından öperler. Kol kola yürümek tuhaf karşılanmaz. Arap ülkelerinde ise el ele yürümek sıradan bir durumdur. Bu farklılık nereden gelmektedir? Bizler cinsel duruşumuza daha mı fazla güvenmekteyiz de daha rahat davranabilmekteyiz? Bu alanda ülkemizde de özgün çalışmalar yapıldıkça, konuya ilişkin çok daha ayakları yere basan yorumlar yapılabilecektir.

Judith A. Hall, sözsüz iletişimde cinsiyet farkları üzerine yaklaşık kırk yıldır araştırmalar yapan, saygıdeğer bir profesördür. Kendisiyle bu konuda yaptığım yazışmada bana yazdıklarının çevirisini aynen aktarıyorum:[462]

"Araştırma sonuçları ve bu konudaki klişelere göre, Arap ülkelerinde, *erkeklerin birbirlerine halka açık alanda daha fazla dokundukları şeklindeki gözlemine katılıyorum. Benim bu konuya ilişkin hipotezim şu şekildedir: Müslüman* ülkelerde, *homoseksüellik öylesine güçlü bir tabu ki, homoseksüel insanlar bu eğilimlerini, Batı* ü*lkelerindekilere göre çok fazla bastırmak ve saklamak zorundadırlar. Bu nedenle, homoseksüel bir kişi, toplum içerisinde diğerlerine dokunmaya cesaret edemez. Bu demek oluyor ki, heteroseksüel erkekler, kimsenin böyle düşünmeyeceklerini bildiklerinden, toplum içerisinde daha rahat davranabilmekte ve arkadaşlık hislerini başka erkeklere daha rahat bir şekilde dokunarak ifade edebilmektedir. ABD'de heteroseksüel erkekler, eşcinsel olarak algılanma korkusunu çok daha fazla yaşıyorlar. Ayrıca Arap ülkeleri, insanların daha*

yakın mesafeden iletişime geçtikleri ve birbirlerine daha çok dokundukları 'temas kültürleri' arasında sayılmaktadır. Bunun da erkekler arası iletişim biçimine uyduğu görülmektedir. Ayrıca bu ülkelerde kadınlar çok fazla toplum içerisine de çıkmamaktadır. Türkiye'nin bu konuda, diğer Müslüman ülkelerle karşılaştırınca çok daha özgürlükçü olduğundan eminim. Sanırım bu ülkelerde kadınlar ve erkekler toplum içerisinde çok fazla ayrıştırılmış ve bu da erkek erkeğe olan arkadaşlık bağlarını kuvvetlendiriyor."

400 *Barnett, K. (1972). A theoretical construct of the concepts of touch as they relate to nursing. Nursing Research, 21, 102-110'dan akt. Hertenstein, M. J. (2002). Touch: Its communicative functions in infancy. Human Development, 45, 70-94.*

401 *Maurer, D. ve Maurer, C. (1988). The world of newborn. New York: Basic'ten akt. Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 265.*

402 *Molcho, S. (2007). Çocuk Beden Dili. İstanbul: Delta Yayınları, 25.*

403 *Molcho, S. (2007). Age., 26.*

404 *Spitz, R. A. (1947). Hospitalism. The Psychoanalytic Study of the Child. 2:113-117'den akt. Fisher, J. D., Rytting, M, Heslin, R. (1976). Hands touching hands: affective and evaluative effects of an interpersonal touch. Sociometry, Vol. 39, No. 4, pp. 416-421.*

405 *Montagu, A. (ed., 1971). Touching: The significance of the human skin. New York: Columbia University Press; Morris, D. (ed., 1973). Intimate behavior. New York: Bantam Books'tan akt. Fisher, J. D., Rytting, M., Heslin, R. (1976). Hands touching hands: affective and evaluative effects of an interpersonal touch. Sociometry, Vol. 39, No. 4, pp. 416-421, 416.*

406 *Fotoğraf sanatçısı Thierry Bouët'in iznizle kullanılmıştır.*

407 *Fast, J. (1982). Body language, 13. baskı. London: Pan Books, 79.*

408 *Molcho, S. (2007). Age.*

409 *Field, T. M., Schanberg, S. M., Scafidi, F., Bauer, C. R., Vega-Lahr, N., Garcia, R., Nystrom, J. ve. Kuhn, C. M. (1986). Tactile/Kinesthetic stimulation effects on preterm neonates. Pediatrics. 77, 654 -658, 654.*

410 *Tactile/kinesthetic stimulation.*

411 *Özkök, Ertuğrul (2012). Kumaşın koynuna giren kadınla bir gün. Hürriyet gazetesi internet sayfası, http://www.hurriyet.com.tr/yazarlar/21476066.asp?utm_source=hurriyet&utm_medium=yazarlar&utm_campaign=yazarsonyazi adresinden 20.09.2012 tarihinde erişilmiştir.*

412 *Joseph, R. (1982). The neuropsychology of development: hemispheric laterality, limbic language and the origin of thought. Journal of Clinic Psychology 44, 3-34; Joseph, R. (1992). The limbic system: emotion, laterality and unconscious mind. Psychoanalytic Review 79: 405-456'dan akt. Joseph, R. (1998). Environmental influences on neural plasticity, the limbic system, emotional development and attachment: A review. Child Psychiatry and Human Development, 29 (3), 193.*

413 *Cüceloğlu, D. (1995). Yeniden İnsan İnsana. İstanbul: Remzi Kitabevi, 46.*

414 *Cüceloğlu, D. (1995). Yeniden İnsan İnsana. İstanbul: Remzi Kitabevi, 46.*

415 *Joseph, R. (1998). Environmental influences on neural plasticity, the limbic system, emotional development and attachment: A review. Child Psychiatry and Human Development, 29 (3), 193.*

416 *Eibl-Eibesfeldt, I. (1971). Love and hate. The natural history of behavior patterns. New York: Holt, Rinehart and Winston, 130.*

417 *http://evepeakstantric.wordpress.com/2012/05/17/why-is-touching-nice/ adresinden 10.11.2012 tarihinde erişilmiştir.*

418 *Mehrabian A. (2007). Nonverbal communication. 2. baskı, ilk basım 1972. London: Aldine Transaction, 24.*

419 *Mehrabian A. (1981-İlk Basım 1971). Silent messages: Implicit communication of emotions and attitudes. Wadsworth Publishing Company, 23.*

420 *Aguilera, D. C. (1967). Relationships between physical contact and verbal interaction in nurses and patients. Journal of Psychiatric Nursing 5: 5-21.*

421 *Pattison, J. E. (1973). Effects of touch on self-exploration and the therapeutic relationship. Journal of Consulting and Clinical Psychology 40: 170-175.*

422 *Bardeen, J. P. (1971). Interpersonal perception through the tactile, verbal and visual modes. Paper presented at the Meeting of the International Communication Association, Phoenix, Arizona (April).*

423 *Fisher, J. D., Rytting, M, Heslin, R. (1976). Hands touching hands: affective and evaluative effects of an interpersonal touch. Sociometry, Vol. 39, No. 4, pp. 416-421.*

424 *Heintzman, M., Leathers, D. G., Parrott, R. L. ve Caims, A. B., 111 (1993), Nonverbal rapportbuilding behaviors effects on perceptions of a supervisor. Management Communication Quarterly, 7 (2), 181-208, 185'ten akt. Spangler, L. (1995). Gender-specific nonverbal communication: impact for speaker effectiveness. Human Resource Development Quarterly, 6, 4, Winter, 409.*

425 *Eibl-Eibesfeldt, I. (1971). Age., 130.*

426 *Sundin, K., Jansson, L. ve Norberg, A. (2000). Communicating with people with stroke and aphasia: understanding through sensation without words. Journal of Clinical Nursing 2000; 9: 481–488.*

427 *Bernspang B., Fugl-Meyer A. R. & Viitanen M. (1988). Perceptualfunction in the elderly and after stroke. Scandinavian Journal of Caring Sciences 2, 75–79.*

428 *Sundin, K., Jansson, L. ve Norberg, A. (2000). Age., 482.*

429 *Sundin, K., Jansson, L. ve Norberg, A. (2000). Age., 486.*

430 *Sundin, K., Jansson, L. ve Norberg, A. (2000). Age., 486.*

431 *Walker, D. N. (1971). Openness to touching: A study of strangers in nonverbal interaction. The University of Connecticut). ProQuest Dissertations and Theses, 179 Retrieved from*

http://search.proquest.com/docview/302485811?accountid=7181

432 Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 175.

433 Ekman, P., Freisen, W. V. (2003). Unmasking the face. Cambridge: Malor Book, 66.

434 "Polise el bastı soruşturması." Aktif Haber internet sitesi. http://www.aktifhaber.com/polise,-el-bastı-sorusturmasi-201982h.htm adresinden 19.02.2012 tarihinde erişilmiştir.

435 Uludağ Sözlük. http://www.uludagsozluk.com/k/arabaya-binerken-elini-zanl%C4%B1n%C4%B1n-ba%C5%9F%C4%B1na-koyan-polis/ adresinden 19.02.2012 tarihinde erişilmiştir.

436 Navarro, J. (2012). Nonverbals of skin. Psychology of Today. http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201211/nonverbals-the-skin adresinden 11.11.2012 tarihinde erişilmiştir.

437 Navarro, J. (2012). Age.

438 Fast, J. (1982). Body language, 13. baskı. London: Pan Boks, 48.

439 Patterson, M. L. (1983). Nonverbal behavior: A functional perspective. New York: Springer-Verlag'den akt. Noller, P., Feener, J. A. ve Roberts, N. (2005). Nonverbal behavior in couple relationships: exploring the causes and consequences of withdrawal. Applications of nonverbal communication kitabındaki bölümü (ed.), Riggio, R. E. ve Feldman, R. S. Lawrence. New Jersey: Erlbaum Associates, Inc., Publishers, 196.

440 Burgoon, J. K. & Dillman, L. (1995). Gender, immediacy and nonverbal communication. In P J. Kalbfleisch & M. J. Cody (ed.), Gender, power and communication in human relationships, 63-81. Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

441 Guerrero, L., Andersen, P. & Afifi, W. (2001). Close encounters: communicating in relationships. New York: McGraw-Hill.

442 Martin, L. R. ve Friedman, H. S. (2005). Nonverbal communication and health care. Applications of nonverbal communication (ed.), Riggio, R. E. ve Feldman, R. S. Lawrence. New Jersey: Erlbaum Associates, Inc., Publishers, 6.

443 Beck, R. S., Daughtridge, R. ve Sloane, R. D. (2002). Physician-patient communication in the primary care office: a systematic review. Journal of the American Board of Family Practice, 15, 25-38.

444 http://jinekolojiksiddet.wordpress.com/ 28.07.2012 tarihinde erişilmiştir.

445 Andersen, P. (1998). Researching sex differences within sex simi larities: The evolutionary consequences of reproductive differences. In D. J. Canary & K. Dindia (ed.), Sex differences and similarities in communication: Critical essays and empirical investigations of sex and gender in interaction, 83-100). Mahwah, NJ: Erlbaum; Hall J. A. (1984). Touch, status and gender at professional meetings. Journal of Nonverbal Behavior, 20 (1); Henley, N. M. (1977). Body politics: Power, sex and nonverbal communication. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall; Noller, P. (1986). Sex differences in nonverbal communication: Advantage lost or supremacy regained? Australian Journal of Psychology, 38, 23-32; Rosip, J. C. & Hall, J. A. (2004). Knowledge of nonverbal cues, gender and nonverbal decoding accuracy. Journal of Nonverbal Behavior, 28, 267-286; Ickes, W.,

Gesn, P. R. & Graham, T. (2000). Gender differences in empathic accuracy: Differential ability or differential motivation? Personal Relationships, 7, 95-109.

446 *Henley, N. M. (1973). Status and sex: Some touching observations. Bulletin of the Psychonomic Society, 2, 91-93; Henley, N. M. (1977). Body politics: Power, sex and nonverbal communication. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.*

447 *Hall, J. A. (2006b). Nonverbal behavior, status and gender: How do we understand their relations? Psychology of Women Quarterly, 30, 384-391, 384.*

448 *Hall, J. A. (1996). Touch, status and gender at professional meetings. Journal of Nonverbal Behavior, 20 (1), 24.*

449 *Dibiase, R. ve Gunnoe, J. (2004). Gender and culture difference in touching behavior. The Journal of Social Psychology, 144-1, 49-62, 50.*

450 *Hall, J. A. (1996). Age., 23.*

451 *Hall, J. A. ve Friedman, G. B. (1999), Status, gender and nonverbal behavior: A study of structured interactions between employees of a company. Personality and Social Psychology Bulletin, 25 (9), 1082-1091; Hall, J. A. & Veccia, E. M. (1990). More "touching" observations: New insights on men, women and interpersonal touch. Journal of personality and social psychology, 59 (6), 1155-1162; Jones, S. E. (1986), Sex differences in touch communication. Western Journal of Speech Communication, 50, 227-24; Major, B. (1981). Gender patterns in touching behavior. In C. Mayo & N. M. Henley (ed.), Gender and nonverbal behavior, 15-37. New York, NY: Springer-Verlag; Major, B., Schmidlin, A. M. ve Williams, L. (1990). Gender patterns in social touch: The impact of setting and age. Journal of Personality and Social Psychology, 58 (4), 634-643; Stier, D. S., & Hall, J. A. (1984). Gender differences in touching: An empirical and theoretical review. Journal of Personality and Social Psychology, 47 (2), 440-459; Willis, F. N., Jr. & Dodds, R. A. (1998). Age, relationship and touch initiation. The Journal of Social Psychology, 138, 115-12*

452 *Hall, J. A. (1996). Age., 25.*

453 *Jones, S. E. & Yarbrough, A. E. (1985). A naturalistic study of the meanings of touch. Communication Monographs, 52, 19-56; S. E. (1986), Sex differences in touch communication. Western Journal of Speech Communication, 50, 227-241.*

454 *Friedan, B. (2010). The problem that has no name. The feminine mystique. New York, NY: W. W. Norton & Company, 1963, 1582.*

455 *Dibiase, R. ve Gunnoe, J. (2004). Age., 51.*

456 *Dolinski, D. (2010). Touch, compliance and homophobia, Journal of Nonverbal Behavior, 34, 3, 179-192, 179.*

457 *Major, B., Schimidlin, A. M. ve Williams, L. (1990). Gesture patterns in social touch: The impact of setting and age. Journal of Personality and Social Psychology, 58, 634-643.*

458 *Major, B. ve Williams, L. (1981). Frequency of touch by sex and race: A replication of touching observations. Unpublished manuscript, State University of New York at Buffalo.*

459 *Morin, S. F. ve Garfinkle, E. M. (1978). Male homophobia. Journal of Social Issues, 34, 1, 29-47, Winter.*

460 *Derlega, V. J., Lewis, R. J., Harrison, S., Winstead, B. A. ve Costanza, R. (1989). Gender differences in the initiation and attribution of tactile intimacy. Journal of Nonverbal Behavior, 13, 2 , 83-96.*

461 *Floyd, K. (2000). Affectionate same-sex touch: The influence of homophobia on observers perceptions. The Journal of Social Psychology, 140, 6, 774-788, 776.*

462 *Judith H. Hall'un yazdığı 30 Temmuz 2012 tarihli e-posta.*

8. BÖLÜM

DİL ÖTESİ FAKTÖRLER (PARALANGUAGE)

"Dil kurnaz bir araçtır ve hem anlam, hem de sosyal doğa olarak bilgiyi iletebilir. Bu iletim elbette ses tonu, dil ötesi *unsurlar (paralanguage), duruşlar, jestler ve bakış gibi* çeşitli *sözsüz iletişim kanalları yardımıyla* mümkün *olur.* İşte *bu nedenle karşılıklı konuşma* çok *büyüleyici ve* çok karmaşıktır.*"*[463]

Arkadaşlarınızı, telefonda isimlerini söylemeseler de, tanıyabilir misiniz? Sizi tanımadıklarında bozulur musunuz? Peki, çocuğunuzun sesini, kaç çocuk arasından ayırabilirsiniz? Bir yakınınızla telefonda konuşurken, "iyiyim" dediği halde, bir şeylerin ters gittiği izlenimine hiç kapıldınız mı? Telefon bankacılığındaki görevlinin yaşını tahmin edebilir misiniz? Peki telefonda yaşını tahmin ettiğiniz kişi ya da gözünüzde canlandırdığınız radyo programcısıyla karşılaşınca, hayal kırıklığına uğradığınız oldu mu?

Sözsüz iletişim, içerik itibariyle konuşma dışındaki iletişim etkinliklerine karşılık gelir. Sözsüz iletişimin önemli bileşenlerinden biri olan *dil ötesi* (paralanguage) ise konuşma sırasında, kelimelerin anlama ilişkin içeriği dışında meydana gelen ses olaylarını inceler. Bunlar arasında ses yüksekliği, ses perdesi, temposu ve yoğunluğu, sessiz duraklamalar, konuşma arası sesler ve konuşma hataları sayılabilir.[464]

Davranışsal işaretin kökeni ne olursa olsun, bu işaretlerin üç kanalı içerisinde beş grubu vardır.[465] Bunlardan yüzümüz, yüz ifadelerini ve göz hareketlerini içerir. Vücut kanalımız; yatıştırıcı hareketleri, göstergeleri,

sembolleri, duruşu ve diğer hareketleri içerir. Ses kanalına gelince; konuşma, ses tonu ve konuşma stili sayılabilir. Konuşma, sözlü iletişime girer; ancak diğer ikisi, bu bölümü oluşturan dil ötesi konusunun öğeleridir.

Dil ötesi özellikler, diyalog esnasında özellikle dikkat edilmediğinde pek fark edilmeyen; ancak, konuşmanın akışını düzenleyen ya da bozan, iletişimin sağlıklı ya da sağlıksız yürümesi üzerinde son derece etkili olan etmenlerdir. Bu özellikler, sözlü mesajların yerine geçmekten çok onlara eşlik etmekte ve düzenlemektedir.[466] Örnek vermek gerekirse, etkileşim içerisinde olduğunuz kişinin sesinin tizleşmesi, kendi başına anlamlı olmayabilir. Fakat, konuşma ile birleştirilince öfkeli olduğu anlaşılabilir. Eğer bu kişiyi yeterince uzun zamandır tanıyorsanız, her öfkelendiğinde sesinin tizleştiğini bilebilirsiniz. Böylece onun öfkeli olmadığının söylenmesi sizin için yeterli olmaz, gerçek duygularını anlayabilirsiniz. Öte yandan ilk kez karşılaştığınız kişinin tiz sesli olması da, bu anlamda sizin için anlamlı olmayabilir.

İnsan sesi, son derece önemlidir. Yalnızca insanlar arası iletişimin anahtarı değil; aynı zamanda insanlar için öncelikli müzikal enstrümandır.[467] İnsan sesinin oluşturulması herhangi bir müzik aletinden farklı değildir. Enstrümanların, üç ana bileşeni vardır: Ses çıkaran parça (örneğin tele vurmak ya da piyano tuşlarına basmak); istenen frekansları sağlayan bir vibratör (örneğin kemanın telleri ya da üflemeli bir çalgının kamışı) ve rezonatör, yani sesi yankılayan kısım (enstrümana eşsiz sesini veren gövdesi). İnsan sesi çıkartılırken de, akciğerler sesin aktivasyonunu sağlar; ses telleri titreşim yaparak istenilen frekansları üretir; ağız ve burun, sinüsler ve göğüs ise sesi yayar. Her insanın ses tellerinin, vücut ve ağız yapısının farklı olması, bununla birlikte herkesin farklı bir tarzda konuşması insan sesini biricik ve benzersiz yapar. Bu sayede basit düzlemde kimin konuştuğunu anlayabiliriz; ileri düzeyde ise çeşitli cihazların yardımıyla ses analizi yaparak yine konuşmacıyı yüksek bir doğrulukla tanıyabiliriz.

Diğer müzik aletlerinin aksine; konuşma enstrümanı sahibiyle her zaman birliktedir ve diğer beden sistemlerinden çok etkilenir; şarkı söylemek (ya da konuşmak) yukarıda bahsedilen üç bölümlü sistemden çok daha karmaşıktır. Ses üretmek için ses sistemi, karın ve diyafram, iskelet sistemi ve psiko-nörolojik sistemin tümünün dahil olması gerekir. Ses çıkarmak için tüm bu sistemler bir arada, koordineli bir tarzda işlemelidir.

Dil ötesinin önemli unsurlarından biri sessizliktir. Sözlü sessizlik, her zaman için iletişimsizlik anlamına gelmeyebilir.[468] Sessizlik ya da bilinçli olarak konuşmamak özellikle kadınların sıkça kullandığı bir silah gibidir. Konuşmadığı sürece, bir şeylerin yanlış gittiğini anlarsınız, ama bir türlü öğrenemezsiniz. “Ne oldu?” diye ısrarla sordukça, “Yok bir şey!” şeklindeki cevaplar, daha da çok canınızı acıtır. Karşınızdaki ise mağrur bir şekilde sessizliğinin ödülünü almış olur. Konuşmayan kişi aslında iletişim kanallarını kapatmaz, anlatmak istediği şeyleri çok daha vurgulu bir şekilde anlatır. Sessizlik, küçük görme, düşmanlık, soğukluk, karşı çıkma, sertlik ve nefret anlamlarına gelebilirken; aynı zamanda saygı, nezaket ve kabullenme anlamlarına da gelebilir.[469] Sessizlik sinemada da kullanılır. Genellikle sinemadaki tam sessizlik, gerginlik duygusunu artırır ve kötü bir şeylerin olacağı izlenimini seyircide oluşturmayı hedefler. Bu paragrafı, anonim bir Twitter cümlesiyle bitireyim: *“Sükûtun da bir sesi vardır, onu duyacak kulak lazım.”*

Dil ötesi (paralanguage) terimini ilk kullanan Trager,[470] bu kavramı seste oluşan değişimlerin çeşitleri ve sınıflandırmalarından elde edilen, dilbilimsel ve psikolojik özelliklerin bir sentezi olarak açıklamıştır. Onun, tipolojik sınıflandırmasına göre, insan konuşması, ses ayarlaması, kişinin moral durumunu, sağlık durumunu, yaş, cinsiyet, beden yapısı ve benzeri özellikleri tanımlamamıza yarayan psikolojik ve fiziksel özelliklerine; ses kalitesine, ses perde aralıkları, telaffuz, ritim, ses tınısı ve temposuna; ve seslendirme, yani özellikle tanımlanabilir gürültüler, gülmek, ağlamak, fısıldamak, onaylamak (hı-hı) ya da reddetmek (ı-ıh) gibi özelliklerine göre tamamen değerlendirilebilir.[471]



Sessizlik, bazen çok güçlü bir silahtır.

Ses kalitesi, bir dizi unsurdan etkilenebilir. Örneğin, genizden konuşma Fransızcanın standart bir özelliği iken; İngilizcede kaba, itici, aptalca ya da uyuşuk bir konuşma tarzı olarak kabul edilir.[472]Yaşam tarzı; örneğin aşırı içki ve sigara tüketimi, sesi çatallaştırır ve erkenden yaşlanmasına yol açar. Doğuştan konuşma bozuklukları; kekemelik ya da erkeklerde ses inceliği gibi, yine ses kalitesini bozan unsurlardandır.

Sesin kullanımı kültüre ve cinsiyete göre oldukça farklılık göstermektedir. Örneğin, İngilizce konuşan kişilerden her iki cinsiyetin de,[473]nezaket göstermek amacıyla görece tiz bir tonda konuştukları tespit edilmiştir. Buna karşılık, perde genişliği anlamında Japon kadın ve erkekleri arasında ciddi bir farklılık vardır. Japon erkekleri alçak ve sert sesleri kullanırken, kadınlar tiz ve narin bir ses tonunda konuşmaktadırlar. Uygulamada enteresan sonuçlar çıkabilir. Eğer bu farklılığı İngilizler dinlerlerse, Japon erkeklerinin konuşması sıkıcı, monoton ya da kaba olarak kulağa gelecektir. Eğer İngiliz erkeklerinin standart konuşmalarını Japon erkekleri duyarlarsa, onlara da bu ses tonu tuhaf bir şekilde kadınsı gelecektir.[474]Biz Türk erkekleri, öfkelendiğimiz ve tehdit edeceğimiz zaman alabildiğine sesimizi yükseltiriz. Oysa Koreliler, öfkeli ve tehditkâr olduklarında ses tonlarını oldukça düşürüyorlar. Kararlı, sert ama alçak bir ses tonuyla karşılarındaki düşmanı tehdit ediyorlar.

Bazı diller bize çok kaba, bazı diller çok kibar, bazı diller melodili gelmektedir. Oysa dilin bizzat kendisinin, kaba ya da kibar olması söz konusu değildir. Farklılık, kültürlerin özünden kaynaklanan vurgu ve perde genişliğiyle ilgili bir konudur.

Vurgu

Vurguyu (sesi düşürmek yoluyla), bir cümlenin sonunu ya da (sesi yükselterek) bir soruyu işaret etmek için kullanırız.[475]Bu tarzda soru cümlesi kurmak, bazı dillerde daha da önemlidir. Örneğin, İtalyancanın gramerinde soru sormak için belli bir cümle dizilişi ya da soru eki yoktur. Konuşmacı, aynı cümleyi bir yargı belirtmek için “Domenico bugün eve dönüyor” (Domenico ritorna a casa) şeklinde kullanabileceği gibi aynı zamanda da soru cümlesi olarak da kullanabilir: “Domenico bugün eve dönüyor? (mu) (Domenico ritorna a casa?) Bu nedenle konuşmacı vurguyu

etkili bir şekilde kullanarak cümleye gerçek anlamını verir. Benzer şekilde, vurguyu kullanmak yoluyla cümleleri gerçek anlamından uzaklaştırıp, alaycı bir anlama da getirebiliriz. Örneğin, “Çok mutluyum çok!” cümlesi, vurgunun yeri değiştirilerek aslında hiç de mutlu olmadığınız anlamına gelebilir.

Konuşurken, önemli olduğunu belirtmek istediğimiz şeyleri ya da kavramları da vurgulu söyleriz. Bu da kültürlere göre farklılık gösterebilir. Örneğin İtalyanlar, vurguları jestleriyle daha fazla belirtirken, Amerikalılar daha çok sözel vurgular üzerinde durmaktadırlar.

Ses İşaretlerinden Konuşanı Tanımak

Ses tonundan ve ses özelliklerinden (aksan, tiz/kalın olması, çatlak ses vs.) kişileri tanımak, günlük hayatta sıkça karşılaştığımız bir durumdur. Örneğin, telefonda arayan kişi kendini tanıtmadan sohbet etmeye başlarsa, sesinden tanımak zorunda kalırız. İnsanlar, konuşanların seslerini çok yüksek bir doğrulukla tanıyabilirler.[476]8-10 kişilik iş arkadaşları arasında yapılan bir çalışma, %97 oranında bir doğruluk gösterirken, tanıdık 29 kişi arasında yapılan bir diğer çalışmada %83 oranında başarı çıkmıştır.

İnsan sesi, çok farklı ve ölçülebilir niteliklerden oluşur; bu da sesimizi neredeyse benzersiz yapar.[477]Bu sayede, sesimiz başkaları tarafından ayırt edilebilir.

Ses tanıma, askerlikte de son derece önemli bir konudur. Bir birlik, gece riskli bir bölgeye intikal ederken, erlerin arasına bir düşman askeri ya da terörist, sabotaj yapmak amacıyla sızabilir. Gece karanlığında, kişinin yabancı olup olmadığını anlamanın tek yolu sesini tanımaktır. Bu nedenle, askeri birliklerin personelinin, birbirlerini seslerinden tanımaları için eğitimler yapılır ve denetlemelerde bu konular özellikle takip edilir. Küçük birliklerin komutanlarına da (tim, takım ya da bölük komutanı), denetlemelerde birliğine sırtını dönmesi söylenir. Denetleyen kişi, personelden herhangi birine dokunduğunda, dokunulan kişi “Emret komutanım!” şeklinde tekmil verir. Birlik komutanından, bu iki kelimeden personelinin kim olduğunu bilmesi istenir. Bu şekilde, birlik komutanının birliğini tanıma derecesi ölçülür.

Ses tonuna göre, insanların kişilik algıları araştırılmıştır. Araştırma sonuçları, insanların sesi çekici olan kişileri, sesi daha az çekici olan kişilere göre, genel olarak daha iyi kişiliklere (daha az sinirli, daha dışadönük, açık, sıcak, anlaşılabilir, güçlü, dürüst ve vicdan sahibi) sahip olduklarını değerlendirdiklerini göstermiştir.[478]Dahası ses çekiciliğinin etkisinin, fiziksel çekicilikle eşdeğer olduğu belirlenmiştir.[479]Konuşmacının sesine göre, gözlemcinin izlenimleri çeşitlilik gösterir.[480]Örnek olarak, daha hızlı konuşma, daha az duraklama ve kelime tekrarı ve daha dinamik aktarım, daha fazla yarışmacı ve baskın bir kişi izlenimi vermektedir. Bağırarak konuşan kişileri sinirli kabul ederiz. Yumuşak bir tonla konuşan kişiler ise daha anlayışlı, kibar ve centilmen olarak görülür.

Ses çekiciliğinin, insanların algısında son derece önemli olduğu açıktır. Ancak, sorulması gereken soru, sesi çekici yapan öğelerin kişisel mi yoksa genel geçer yargılar mı olduğu sorusudur. Ses çekiciliği konusunda, insanlar arasında genel bir fikir birliği vardır.[481]Yani insan sesinin çekici olup olmadığı, çok da kişisel kararlara bağlı değildir. Örneğin, Selçuk Yöntem'in, Rutkay Aziz'in ya da Yıldız Kenter'in sesi genel olarak hepimize çekici ya da kulağa hoş gelirken, bazı kişilerin sesleri ise hepimizin kulaklarını tırmalar.

İnsanlarda bebeksi görünüm klişesi ve bu tür kişiler üzerinde insanların izleniminin ne şekilde olduğu, önceki bölümlerde aktarılmıştır. Araştırmalar, benzer şekilde bebeksi ses tonu ve özelliklerine sahip insanlar için de, aynı şekilde klişeleşmiş önyargıların söz konusu olduğunu göstermiştir. İster yetişkin ister çocuk olsun, bebeksi sesli insanların, diğerleri tarafından, daha olgun sesli kişilere göre daha sıcak ve dürüst; ancak, daha az güçlü ve rekabetçi olarak algılandıklarını göstermiştir.[482]Aynı bağlamda, çocuksu sesler de, insanları daha masum, daha korunmaya muhtaç, daha çaresiz gösterir.

Büyük önderimiz Mustafa Kemal Atatürk'ün ünlü "Onuncu Yıl Nutku", kendi sesinden kaydedilmiştir ve çocukluğumuzdan beri çeşitli etkinliklerde sık sık dinlemişizdir. Bu kaydın ilk kopyasında, Ata'mızın sesi oldukça tiz ve ince olarak duyulmaktadır. "Ben size savaşmayı değil, ölmeyi emrediyorum!" diyen bir komutanın sesiyle çok da bağdaşmayan bu ses tonu, çok kişi için hayal kırıklığı ancak dile getirilmeyen bir durumdu. Üstelik Atatürk'ü anlatan hiçbir çalışma, onun sesinin böylesine ince

olduğundan bahsetmemiştir. Ancak daha sonra Kültür ve Turizm Bakanlığı ve Mimar Sinan Güzel Sanatlar Üniversitesi tarafından yapılan teknik çalışmalarla kayıt düzeltilmiş, Ata'mızın gerçek ses tonuna ulaşılmıştır. Bu kayıt, o muhteşem konuşmayı çok daha anlamlı bir hale getirmiştir.

Ses İşaretlerinden Yaş Tahmini

T. H. Pear, 1931 yılında, radyo üzerinden bir araştırma yapmıştır.[483]Pear, bunun için 9 konuşmacı ve 4.000'in üzerinde radyo dinleyicisi kullanmıştır. Radyo aracılığıyla dokuz kişinin seslerini dinletmiş ve onların çeşitli özellikleri hakkında sorular sormuştur. Alanında öncü olan bu araştırmanın sonuçlarına göre; kişilerin, yalnızca ses ipuçlarını değerlendirerek, konuşanın yaşını yüksek bir doğrulukla, cinsiyetini hayli yüksek doğrulukta, doğum yerini düşük bir doğrulukla tespit ettiklerini göstermiştir. Yapılan başka bir çalışmada ise; 20 kişinin altı adet sesli harfi telaffuzu kaydedilmiştir. Bu kayıtların herhangi bir değişiklik yapılmamış halini dinleyen kişilerin, konuşanların cinsiyetlerini %96 doğrulukla; filtreye tabi tutulmuş kaydı dinleyenlerin %91 doğrulukla ve fısıltı şeklindeki kayıtları dinleyenlerin ise %75 doğrulukla tespit ettiği belirlenmiştir.[484]

Yaşın ilerlemesiyle birlikte konuşma hızı düşer ve telaffuz bozuklukları ortaya çıkar. Kişiler, farkında olmadan, sesleriyle yaşları hakkında, diğerlerinin tanımasına yardımcı olacak ipuçları verirler.[485]İlerleyen yaşlar, insan yüzünde, yüzün karakteristiğini oluşturan kırışıklıklar gibi, seste de kalıcı değişiklikler yaparlar. Ses perdesi, yaş ilerledikçe kalınlaşır (erkeklerin ergenlik çağında dramatik bir şekilde), erişkinlikte sabitlenir; yaşlılıkta ise tizleşir.[486]Böylece, insanların yaşları kolayca tanınabilir. Bu nedenle, örneğin önce telefonda ya da radyoda dinlediğimiz kişiler hakkında, yaş olarak bir beklenti içerisine gireriz. Sesi genç gibi gelen bir kişiyle karşılaştığımızda yaşlı olduğunu görmek, bizi bir hayli şaşırtır.



Ses tonu kişinin yaşını çoğunlukla eleverir.

Yaş değerlendirmesi yapılırken, ses perdesi (örneğin tiz ya da pes ton), ses yüksekliği ve ses kalitesi (örneğin gürültülü nefes almak) etkilidir.[487] İlerleyen yaşla birlikte, ses tizleşirken; konuşma hızı düşmekte ve akıcı konuşma azalmaktadır.

Yapılan bir araştırmada,[488] üç grup yaşlı insanın sesleri kaydedilmiştir. Bu kişiler genç-yaşlı (60-70), orta-yaşlı (70-80) ve çok yaşlı (80 ve üzeri) olacak şekilde gruplandırılmışlardır. Elde edilen ses kayıtları, genç insanlara dinletilmiştir ve bu seslerin sahiplerinin yaşlarını tahmin etmeleri istenmiş, ayrıca bu kişiler hakkındaki izlenimlerin belirtmeleri söylenmiştir. Araştırma sonuçlarına göre:

1. Ses ve seste meydana gelen değişimlerin yaşla orantılı olarak arttığı hem kadın hem de erkek için doğrulanmıştır. Dahası yüksek perdeden konuşma, ses perdeleri arasında aşırı oynama ve daha fazla ses titremesi kadın konuşmacılar için kronolojik yaş ile orantılı olarak belirtilmiştir.
2. Genç-yaşlı kadın seslerine, diğer ses gruplarına göre; daha fazla olumlu özellik atfedilmiştir.
3. Sesle ilgili olumlu klişelerin %80'i genç-yaşlı kadın katılımcı seslerine atfedilirken, olumsuz klişelerin %60'ı yaşlı-yaşlı kadın ve erkek katılımcı seslerine uygun görülmüştür.

Ses İşaretlerinden Duyguları Anlamak

Bazı duyguların yüz ifadeleri evrenseldir ve tüm kültürlerde benzerlik gösterir.[489]Dahası, evrensel olmayan duygular da, kültürün duyguyu gösterme kurallarından hareketle, o kültürün bireyleri tarafından yüz ifadelerinden anlaşılabilir. Benzer şekilde, sesin de duyguları ifade etmekte çok büyük bir önemi vardır ve ses ipuçlarından kişinin birçok duygusu yüksek bir doğrulukla anlaşılabilir. Karşımızdakinin duygularını, ses tonundan anlayabiliriz.

Sesteki duyguyu tanıma çalışmalarının geçmişi, öncelikle sosyal psikoloji biliminde olmak üzere, 1930'lara dayanır.Daha da geriye gidersek, araştırmaların kökenini Darwin'e kadar dayandırabiliriz.[490] Darwin, ses için, insanlarda ve hayvanlarda duygu işaretlerinin birincil kanalı olduğu yargısında bulunmuştur.[491]Davitz'e göre,[492]hangi teknik kullanılırsa kullanılsın, yetişkinler üzerinde yapılan tüm çalışmaların fikir birliğine vardıkları konu, duygusal anlamların sesli ifadelerle doğru bir şekilde iletilebileceğidir. İşaretler, kaydedilmiş ses ya da telefonda konuşma gibi yalnızca konuşmacının sesiyle ilgili olsa dahi dinleyiciler yine de duyguyu anlamakta kayda değer bir başarı göstermektedirler. Kişiler, anadilindeki konuşmaları dinleyerek duygu analizi yaptıklarında, neredeyse %89'ları bulan başarılar gösterebilmektedirler.[493]

Genel olarak, müziğin bize aksettirdiği duygu ile kişilerin seslerinin aktardığı birbirine paralellik gösterebilir. Müzik, belirgin duyguları uyandırabilir. Kimi müzik eserleri kulağa son derece neşeli gelirken (Barış Manço'nun "Bugün bayram, erken kalkın çocuklar" şarkısı gibi); bazıları da dinleyenlere hüzün duygusu ileterek ağlatabilir (Belkıs Akkale'nin söylediği "Nenni Bebek" türküsü gibi). Bu duygu aktarımı kısmen sözlerle bağlantılı olsa da; ağırlıklı olarak müziğin melodisi, temposu, perde kullanımıyla ilgilidir. Kimi zaman içeriği üzücü olmasa da, sırf müziğinden dolayı insanları ağlatan şarkılar dinlenebilir. Yavuz Turgul'un *Gönül Yarası* adlı 2005 yapımı filminin bir sahnesinde, Kürtçe acıklı bir ezgisi olan "İncir Ağacı"[494]adlı türküyü dinleyen Meltem Cumbul ağlar. Şener Şen'in "Kürtçe biliyor musun?" şeklindeki sorusuna, "Bu türküye ağlamak için Kürtçe bilmek mi lazım ağabey?" şeklinde cevap verir. Oysa türkünün içeriği, incir ağacının gam götürmesi ve damadın keyifli olmasıyla ilgilidir.[495]

Müziğin duygusuna karar vermedeki doğruluk, konuşmadaki duygunun tespit doğruluğuyla paraleldir ve dahası aynı akustik ölçütler bu değerlendirmede dikkate alınır.[496]Örneğin, hem müzikte hem de konuşmada, öfke ve mutluluk duygusunda tempon ve yoğunluk artar; öfke ve korkuda yoğunluğun değişkenliği artar; ancak, üzüntü ve hassasiyet durumunda azalır. Korku filmlerinin bilindik müzikleri vardır. Bunlar artık sinemada klişeler haline gelmişlerdir ve bu müzik duyulduğunda bir gerilim sahnesinin yaklaşmakta olduğu duygusu izleyiciye geçer. Filmi izleyen kişinin algısı, korkmaya hazırlanır ve en ufak bir harekette korkar. Bu tür klişe müzikler de, bu özellikten yararlanmaktadır.

İnsan sesini dinleyerek, hissettiği her duyguyu aynı doğrulukla anlayamayız.[497]Örneğin, anadili İngilizce olan kişiler arasında yapılan bir çalışmada, katılımcılar İngilizce konuşan kişilerin duygularını tespit etmeye çalışmışlardır. Bu araştırma sonucuna göre, en kolay tespit edilen duygu %75,6'lık bir doğrulukla öfke olurken; neşe duygusunun tespitinde %69,9'la buna yakın bir sonuç çıkmıştır. Buna karşın, üzüntü %38,9 ve depresyon %43,2 oranlarıyla en düşük doğrulukla tespit edilen duygular olmuştur. Öfke, korku, üzüntü ve neşe (mutluluk) çeşitli araştırmacılara göre, sesten en kolay tespit edilebilen duygulardır ve bu nedenle *birincil* duygulardır.[498]Buna paralel olarak nefret, sinirlilik, depresyon ve ilgisizlik duygularının ise tespiti zordur ve bunlar da *ikincil* duygulardır. Birincil duygular, genellikle ikincil benzerleriyle, yani öfke/nefret; korku/sinirlilik; üzüntü/depresyon ve neşe/ilgisizlik duygularıyla karıştırılır.[499]

Sözel duygu ifadeleri üzerine yapılan yetmiş yıllık araştırma sonuçları göstermiştir ki, dinleyenler (duygu ifadesini değerlendirenler) konuşmacıların seslerinden duygu ifadelerini güvenilir ve doğru bir şekilde; şans faktöründen altı kat daha başarılı bir şekilde tespit edebilmektedirler.[500]Ancak, bir çelişki söz konusudur:[501]Ses ve verdiği ipuçları üzerine yapılan birçok çalışmada değerlendirenler ses ipuçlarının anlamlarını oldukça yüksek bir doğrulukla tespit etmişlerse de, farklı duyguların anlamlarını belirlemek amacıyla henüz bilim insanlarının üzerinde anlaştıkları ve ortak olarak tanımladıkları bir dizi ipucu söz konusu değildir. Oysaki belli yüz ifadeleri üzerine oldukça belirgin standart ipuçları mevcuttur.[502]Hangi ifadenin hangi yüz ifadesini karşıladığı konusunda, bilimadamları arasında yüksek oranda bir fikir birliği vardır.

Yine de, alanda bu amaçla yapılan birtakım çalışmalar vardır.[503] 12 değişik duygunun (sinirlilik/soğuk öfke, derin üzüntü/umutsuzluk, sevinç/neşe gibi) ve 18 farklı akustik değişkenin (ortalama temel frekans, ses seviyesindeki çeşitlilik ve konuşma hızı gibi) tanımları yapılmıştır. Bu çalışmalarda çok ilginç sonuçlar bulunmuştur. Örneğin, neşe/sevinç daha yüksek ses frekans (ses perdesi), daha geniş ses frekansı, daha fazla frekans çeşitliliği, daha gür bir ses ve daha hızlı konuşmayla ilişkilendirilmiştir. Öfke, daha yüksek bir frekans ve yoğunluk, daha fazla ses genişliği ve aşırı öfke için daha hızlı konuşma özelliklerini belirlemiştir. Korku, daha yüksek frekans (ses perdesi, daha tiz anlamında), özellikle yüksek frekans enerjisi ve hızlı konuşma hızıyla gösterilmiştir. Ancak bu, evrensel duygu ifadeleri gibi, her duruma ve her kültüre uygulanabilecek bir kural değildir.

Konuşma Sırasına İlişkin Ses İşaretleri

Dil ötesi unsurlar karşılıklı konuşmanın akışını belirlemeye ve düzenlemeye önemli ölçüde yardımcı olurlar. Ses işaretleri kimin konuşacağını, kiminle ve ne kadar konuşacağını gösterir.[504]İnsanlar diyaloglara karmakarışık ya da canları istediği gibi değil, “sıra” ile konuşarak katılırlar.[505]Konuşma sırasını alma ritüeli, aslında evrensel bir dildir.[506]Her kültürde yerini alır. Diyalog sırasında konuşmalar çoğunlukla kendiliğinden ilerler ve ancak, resmi bir tartışma esnasında moderatör kişi “Evet, peki bu konuda siz ne düşünüyorsunuz? Şimdi sizin konuşma sıranız...” şeklinde bunu söze döker. Bunun dışında nadiren, konuşma sırası sözel olarak ifade edilir. Sözü edilen sinyaller çoğunlukla, bilinçsizce verilir. Ancak, çok net bir şekilde konuşmanın kurallarını belirler.

Normal olarak karşılıklı etkileşimin, her seferinde bir kişinin konuşmasıyla gerçekleşmesi beklenir ve bu sağlıklı olan iletişim biçimidir. Konuşma sırasının beklenmeden, konuşan kişinin sözüne girilmesi, aynı anda konuşma olayları en başta saygısızca yapılan bir hareket tarzıdır. Üstelik bu durum, iletişimin sağlıklı yürümesini de engelleyen bir durumdur. Bir başka bakış açısına göre de; aynı anda, konuşma ve birbirinin sözünü kesme olayları, normal ailelerden çok, psikoterapi bekleyen ailelerde meydana gelmektedir.[507]

Bu alanda yapılan çalışmalar, aslında son derece basit bir cümleden yola çıkılarak başlamıştır:[508]İnsanlar caddede yürürken nasıl oluyor da birbirlerine çarpmadan ilerliyorlar? Öyle ya, Kızılay Kavşağı'nda, yeşil ışığı gören insanlar bir anda karşılıklı olarak yola fırlar, ama nadiren birbirlerine çarparlar. Bunun sebebinin bir bölümü, kültürde saklı olabilir; caddede dolaşmanın ve bireysel karşılaşmalarda sorunu çözmenin birtakım belirli kuralları mevcuttur.[509]İnsanlar caddede karşılaştıklarında, bakışlarıyla gidecekleri yönü işaret ederler. Hafif vücut yönlenmeleriyle gidecekleri yön belli olur. Zaten belli edemediklerinde de çarpışırlar. Benzer kurallar, ikili etkileşimler için de söz konusudur. Bu durum, konuşmanın neredeyse en kesin özelliğidir.[510]

Konuşma sırasının değişmesi işareti, ses tonunun değişmesiyle verilir. Karşımızdakinin ve kendimizin ses tonundaki değişimler, konuşmanın akışını belirler. Konuşan kişi, cümlesine ortalama bir tonda başlamış ve aynı tonda bitirmişse, bu cümlesine devam edeceği anlamına gelir. Ancak, ortalama bir tonda başladığı halde, yüksek ya da düşük bir tonda bitirmişse, bu konuşmasını bitirdiği ve sözü karşısındakine verdiği anlamındadır. Bu tarzda herhangi bir düşük ya da yüksek ses tonuyla biten herhangi bir cümle "son cümle" olarak nitelendirilir.[511]Benzer şekilde, son heceyi ya da vurgulu heceyi uzatmak yine son cümleyi işaret eder. Karşılıklı konuşmada, bu işaretler yardımıyla, iletişim sorunsuz ve sağlıklı bir şekilde sürdürülür.

Teşebbüs-bastırma sinyali; konuşmacının sözlerini sürdürmek istediğinde, karşısındaki kişinin konuşma sırasını almak için yaptığı girişimleri göz ardı ederek konuşmasına devam etme çabasının işaretidir. Bunu gören dinleyiciler, konuşmaya neredeyse hiç başlamazlar. Burada el hareketleri de devreye girer. Elleri dizler üzerinde ya da koltuğun kolçaklarında dinlenme pozisyonunda bırakmak, konuşma sırasının devrini gösterirken; ellerin ikisini de kaldırarak konuşmak teşebbüs-bastırma sinyali anlamına gelir.

Geri-kanal sinyali; dinleyicinin diyalog esnasında konuşmacıya "mımmm-hımmm" sesleri çıkararak ve baş sallayarak eşlik ettiği durumlardır.[512]Geri-kanal sinyali, konuşma sırasını alma isteğinden çok konuşmacıyı devam etmeye teşvik eden iletişim biçimidir. Bu sinyali gören kişi, konuşmasının dinlendiği ve ilgi gördüğünü fark eder ve devam etme cesareti ya da motivasyonu hisseder. Geri-kanal sinyali de, iletişimin

sağlıklı yürümesi için ihtiyaç duyulan ve çok kullanılan işaretlerdendir. Yukarıda sayılan tüm bu işaretler, sorunsuz ve kesintisiz iletişime katkı sağlayan olgulardır. Her dilde yerini alır ve kolayca fark edilir. Bu işaretlerin göz ardı edilmesi ve herkesin kendi dilediğinde konuşmaya çalışması, televizyonlarda sıkça gördüğümüz tartışma programı facialarına neden olur. Böylece, ortaya atılan konunun tartışılması ve çözüme katkıda bulunulması beklenirken, konu daha da çözümsüz bir hal alır.

“Acı var mı, acı!”

463 *Dimbleby, R. (1998). More than words: An Introduction to communication. Florence, KY, USA: Routledge, 1998, p 2.*

464 *Smith, H. A. (1979). Nonverbal communication in teaching. Rewiew of Educational Research, 49, 4, 631-672, 651.*

465 *Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Nonverbal communication. Science and applications. Los Angeles: Sage, 125.*

466 *Barker, L. L. ve Collins, N. B. (1970). Nonverbal and kinesics research. In P. Emmert ve W. D. Brooks (ed.), Methods of research in communication. Boston: Houghton Mifflin, 1970.*

467 *Benninger, M. S. (2011). The professional voice. The Journal of Laryngology & Otology, 125, 111-11, 111.*

468 *Grobsmith, E. S. (1973). Nonverbal modes of learning: Dakota sign language and gesture communication. Tucson, Arizona: University of Arizona. (ERIC Document Reproduction Service No. ED 127 312) (a).*

469 *Jensen, J. V. (1973). Communicative functions of silence. ETC. A review of General Semantics, 30, 249-257.*

470 *Trager, G. L. (1958). Paralanguage. A first approximation. Studies in Linguistics 13:1212. Reprinted in Language in culture and society, Dell Hymes (ed.), 278-288. New York: Harper 8th Row, 1964.*

471 *Pennycook, A. (1985). Actions speak louder than words: Paralanguage, communication, and education. Tesol Quarterly, Vol. 19, No. 259.*

472 *Pennycook, A. (1985), 267.*

473 *Loveday, L. (1981). Pitch, politeness and sexual role: An exploratory investigation into the pitch correlates o English and Japanese politeness formulae. Language and Speech, Vol. 24, Part 1, 71-89.*

474 *Pennycook, A. (1985), 267.*

475 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 371.*

476 *Van Lancken, D., Kreiman, J. ve Emmorey, K. (1985). Familiar voice recognition: Patterns and parameters-Recognition of backward voices. Journal of Phonetics, 13, 19-38; Lagefoged, P. ve*

Lagefoged, J. (1980). The ability of listeners to identify voices. UCLA Working Papers in Phonetics, 49, 43-51'den akt. Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 375.

477 *Nolan, F. (1983). The phonetic bases of speaker recognation. Cambridge studies in speech science and communication. Cambridge, UK: Cambridge University Press'ten akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 57.*

478 *Berry, D. S. (1992). Vocal types of stereotypes: Joint effects of vocal attractiveness and vocal maturity on person perception. Journal of Nonverbal Behavior, 16, 41-54; Zuckerman, M., Hodgins, H. ve Miyake, K. (1990). The vocal attractiveness stereotype: Replication and elaboration. Journal of Nonverbal Behavior, 14, 97-112; Zuckerman, M. ve Miyake, K. (1993). The attractive voice: What makes it so? Journal of Nonverbal Behavior, 17 (2).*

479 *Zuckerman, M., Miyake, K. ve Hodgins, H. S. (1991). Cross channel effects of vocal and physical attractiveness and their implications for interpersonal perception. Journal of Personality and Social Psychology, 60, 545-554.*

480 *Addington, D. W. (1968). The relationship of selected vocal characteristics to personality perception. Speech Monograms, 35, 492-503'ten akt. Zuckerman, M. ve Miyake, K. (1993). Age., 120.*

481 *Zuckerman, M. & Driver, R. E. (1985). Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. In W. A. Siegman & S. Feldstein (ed.), Multichannel integration of nonverbal behaviors, 129-147. Hillsdale, NJ: Erlbaum.*

482 *Berry, D. S. (1992). Vocal types of stereotypes: Joint effects of vocal attractiveness and vocal maturity on person perception. Journal of Nonverbal Behavior, 16, 41-54; Berry, D. S., Hansen, J. S., Landry-Pester, J. C. ve Meier, J. A. (1994). Vocal determinants of first impressions of young children. Journal of Nonverbal Behavior, 18, 187-197.*

483 *Pear, T. H. (1931). Voice and personality. London: Chapman & Hall'dan akt. Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 381.*

484 *Lass, N. J., Hughes, K. R., Bowyer, M. D., Walter, L. T. ve Broune, V. T. (1976). Speaker sex identification from voiced, whispered and filtered isolated vowels. Journal of the Acoustical Society of America, 59, 675-678.*

485 *Hummert, M. L., Mazloff, D. ve Henry, C. (1999). Vocal characteristics of older adults and stereotyping. Journal of Nonverbal Behavior, 23. 111-132.*

486 *Masaki, N. ve Seiji, N. (2008). Changes in speaking: Fundamental frequency characteristics with aging. Folia Phoniatrica et Lagopaedica, 60 (3), 120-127'den akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 61.*

487 *Ptacek, P. H. ve Sander, E. K. (1966). Age recognition from voice. Journal of Speech and Hearing Research, 9,273-277; Ryan, E. B. ve Capadano, H. L. (1978). Age perceptions and evaluate reactions toward adult speakers. Journal of Gerontology, 33, 98-102'den akt. Hummert, M. L., Mazloff, D. ve Henry, C. (1999). Vocal characteristics of older adults and stereotyping. Journal of Nonverbal Behavior, 23. 111-132, 113.*

488 *Hummert, M. L., Mazloff, D. ve Henry, C. (1999). Age.*

489 *Ekman, P. (1982). Emotion in the Human Face. Cambridge: Cambridge University Press; Ekman, P. (1994). Strong evidence for universals in facial expressions: a reply to Russell's mistaken*

critique. Psychological Bulletin: 115, 268-287; Russell, James A. (1994). Is there universal recognition of emotion from facial expression? A review of the cross-cultural studies. Psychological Bulletin 115: 102-141; Russell, James A. (1995). Facial expressions of emotion: What lies beyond minimal universality? Psychological Bulletin 118: 179-191.

490 *Graham, C. R., Arien, W. H. ve Feldstein, S. (2001). Recognition of emotion in English voices by speakers of Japanese, Spanish and English. IRAL, 39, 19-37.*

491 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 384.*

492 *Davitz, J. R. (1964). The Communication of emotional meaning. New York: McGraw-Hill, 23.*

493 *Van Bezooijen, R. (1984). Characteristics and recognizability of vocal expression of emotion. Dordrecht, Holland: Foris Publication'dan akt. Graham, C. R., Arien, W. H. ve Feldstein, S. (2001). Age., 21.*

494 *Kürtçe adı: Dar Hejiroke.*

495 *Türkünün Türkçe sözleri aşağıya çıkarılmıştır:*

İncir Ağacı(sın) (Dar Hejiroke)

dağların inciri, dağların güzeli

incir ağacısın gam götürensin

güllerin içindesin, güllerin içindesin

incir ağacısın gam götürensin

gelin, damadın yüreğidir

incir ağacısın gam götürensin

incirimiz karadır, güzelimiz esmerdir

incir ağacısın gam götürensin

gelin çok güzel ve görkemlisin

incir ağacısın gam götürensin

damat keyiflidir

incir ağacısın gam götürensin

Tanrı'nın inciri ve güzelidir

incir ağacısın gam götürensin

yârin bahtınadır, yârin bahtına

incir ağacısın gam götürensin

Cizre sınırın altındadır

incir ağacısın gam götürensin

http://www.eksisozluk.com/show.asp?t=incir+a%C4%9Fac%C4%B1s%C4%B1n adresinden 12.11.2012 tarihinde erişilmiştir.

496 *Juslin, P. N. ve Laukka, P. (2003). Communication of emotions in vocal expression and music performance: Different channels, same code? Psychological Bulletin, 129, 770-814.*

497 *Graham, C. R., Arien, W. H. ve Feldstein, S. (2001). Age.*

498 *Oatley, K. (1989). The importance of being emotional. New Science 123 (Pt.678), 33-36; Izard, C. E. (1977). Human emotions. New York: Plenum.*

499 *Graham, C. R., Arien, W. H. ve Feldstein, S. (2001). Age., 27.*

500 *Pittam, J. & Scherer, K. R. (1993). Vocal expression and communication of emotion. In M. Lewis & J. M. Haviland (ed.), Handbook of emotions, 185-197. New York: Guilford Press'ten akt. Sobin, C. ve Alpert, M. (1999). Emotion in speech: The acoustic attributes of fear, anger, sadness and joy. Journal of Psychologic Research, 28, 4, 347.*

501 *Scherer, K. R. (1986). Vocal affect expressions: A review and model for future research. Psychology Bulletin, 99, 2, 143-165, 143.*

502 *Ekman, P. (1972). Universals and cultural differences in facial expressions of emotion. In J. R. Cole (ed.). Nebraska Symposium on Motivation, 207-283. Lincoln: University of Nebraska Press; Ekman, P. (1973, ed.), Darwin and facial expression. New York: Academic Press; Izard, C. E. (1971). The face of emotion. New York: Appleton-Century-Crofts.*

503 *Scherer, K. R. (1986). Age.*

504 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 391.*

505 *Sprague, R. J. (2004). Pauses, transition relevance and speaker change in multiple-party interactions. Communication Research Reports, 21, 4, 357-365, 357.*

506 *Miller, G. A. (1963). Review of J. H. Greenberg (ed.), Universals of language. Contemporary Psychology, 8,417-418.*

507 *Leighton, L. A., Stollar, G. E. ve Ferguson, L. R. (1971). Patterns of communication in normal and clinic families. Journal of Consulting and Clinic Psychology, 36,232-236.*

508 *Duncan, S. (1972). Some signals and rules for taking speaking turns in conversations. Journal of Personality and Social Psychology, 23, 283-292.*

509 *Duncan, S. (1972). Age., 283.*

510 *Yngve, V. H. (1970). On getting a Word in edgewise. Papers from the sixth regional meeting of the Chicago Linguistic Society. Chicago: Chicago Linguistic Society.*

511 *Duncan, S. (1972). Age., 287.*

512 *Yngve, V. H.'den (1970) akt. Duncan, S. (1972). Age., 287.*

9. BÖLÜM

YALAN TESPİTİ



"Gerçek şu ki, bütün yalanlar ve kötülükler pis kokar. Onları belki bir süre saklayabilirsiniz ama bu çok uzun sürmez."

"Eğer ıssız bir adada yaşamıyorsanız, bugün size yalan söylenmiş olması ve sizin de birilerini kandırmış olma ihtimaliniz oldukça yüksektir. Kandırma sosyal etkileşimin ana esaslarından biridir: İnsanlar e-postalarda %14, yüz yüze iletişimde %27 ve telefon görüşmelerinin %37'sinde bunu kullandıklarını itiraf etmektedirler[513] *ve günde ortalama iki kez yalan söylemektedirler."*[514]

Yalan İşaretlerinin Tespiti[515]

Araştırmalar ve bizlerin kişisel tecrübeleri gösteriyor ki; aslında bir yalan denizinde yaşıyoruz. O kadar çok yalanla karşılaşıyoruz ki günlük hayatta;

bunlara iltifatları dahil etmiyorum bile. Ortalama bir insan günde yaklaşık 200 kez yalan söylüyor.[516] Oto galerici, kaza yapmış bir arabayı kazasız gibi satmaya çalışıyor. Kaza yapan adam, sigorta eksperine, kaza esnasında alkolsüz olduğuna dair yeminler ediyor. Yakalanan yankesici, hiçbir şey çalmadığı konusunda emin. Katil, karıncayı dahi asla incitmemiş. Yeni tanıştığınız iş arkadaşınız, kendisi hakkında olmayan gerçekleri, bire bin katarak anlatıyor. Aslında düşündüğünüz zaman, gün boyunca yalanın ardı arkası kesilmiyor.

Yalan tespiti üzerine gazetelerde bazı haberler çıkar. Televizyona çıkan bazı uzmanlar, yalan yakalama üzerine ipuçları sunar. *Lie to Me* dizisi var örneğin, Dr. Lightman isimli kahramanı, adamın burnunu kıpırdatmasından, yalan söylediğini anlayıveriyor. Yalanı anlamak, aslında bir anlamda gerçek duyguları da anlamaktır. Duyguları anlamak, gerçekten de büyük bir güçtür. Acaba bunlar gerçek olabilir mi? Gerçekten de böyle bir gücü elde edebilir miyiz? Başkalarının zihnini okuyabilmek mümkün müdür, özellikle de o kişi bu düşüncelerini saklamak için gayret içerisindeyse.

Aslında pek çoğumuz, farkında olmasak da yalanları, en azından yalan beyanları tespit etmeye çalışıyoruz. Örneğin valiliklerde, her ay bir komisyon kuruluyor. Bu komisyona, Türklerle evlenerek vatandaşlık elde etmek isteyen kişiler ve evlendikleri Türkler çağrılıyor. Elbette bir ön araştırma yapılıyor ama sonuçta kişilerle yapılan görüşmeden de, gerçek bir aşk evliliği mi yaptıkları, yoksa sahte bir evlilikle vatandaşlık mı almaya çalıştıkları anlaşılmaya çalışılıyor. Banka müdürü, verdiği kredinin geri dönüp dönmeyeceğini araştırıyor. Baba, kızının doğum gününe kiminle gideceğinden emin olmak isterken, patron işin neden yetişmediği konusunda personelini sorguluyor.

İş başvurusuna gelen kişilerin beyanlarının ne derece doğru olduğu, yine yalan tespitinin ilgi alanlarından. Yazılan özgeçmişlerin üçte biri yanlış bilgiler barındırıyor.[517]Hangi işveren, gerçekten doğru bilgiler veren ve gerçekten işine yarayacak olan çalışanı bulmak istemez?

Çalışmanın bu bölümünde, “Yalan İşaretlerinin Tespiti” kavramı üzerinde durulmuş ve bu alana ilişkin yapılan çalışmalara yer verilmiştir. Yalan, toplum hayatında önemli bir kavramdır. Yalan, her türlü toplumsal ve dinsel normun yasakladığı, herkesin nefret ettiği bir olgudur. Ancak, hırsızlığın, cinsel tecavüzün ya da cinayetin aksine; hemen hemen herkesin düzenli

olarak işlediği ahlaki bir suçtur.[518] Aslında, bazen farkına bile varmadan, o kadar sık yalan söyleriz ki. Örneğin, sıradan bir kişi günde 200 kez yalan söylemektedir.[519] O kadar içselleştirmişizdir yalan söylemeyi. Farkında olmadan, yalan, hayatımızın bir parçası oluvermiştir.

Sözsüz Sızıntı Kavramı

Konuya, içeriği son derece açıklayıcı bir örnekle başlamak istiyorum:[520]

Soğuk Savaş döneminde, eski bir Amerikan askeri, casusluk iddiasıyla sorgulanır. FBI'ın uzun süren sorgulaması süresince, kendisinin casusluk yaptığını kabul etmekle birlikte, birlikte çalıştığı adamların isimlerini vermeyi reddetmiştir.

Sorgulamanın ikinci seansında, askere 8 x 12 ebadında 32 tane, üzerinde gizli bilgilere ulaşma yetkisi olan askerlerin isimlerinin yazılı olduğu kart gösterilir. Askerden bu kartları okuması ve istediği yorumu yapması istenir. Asker kartlara bakarken, sorgulayan ajan tarafından, gözleri, gözbebeklerindeki büyüme dahil olmak üzere gözlenir. Kartlar bitince, ajan askere teşekkür ederek ayrılır. İki gün sonra ajan, iki askerin şahsi dosyalarıyla birlikte geri gelir. Dosyalarla karşılaşan asker, şaşkınlığını gizleyemez ve kısa bir süre sonra bu şahısların da işin içerisinde olduğunu itiraf etmek zorunda kalır.

Askerin farkında olmadığı şey, kartlarda iki işbirlikçinin ismini gördüğünde, kaşlarının tanıdığını belli eder şekilde, farkında olmadan belli belirsiz kalktığı ve kaygısı sonucu gözbebeklerinin bir anda küçüldüğüdür. Bu sözsüz sızıntı sayesinde, FBI ajanı, işbirlikçilerin kimler olduğunu anlayabilmiştir.

İpucu: Yalan tespit etmek istiyorsanız, karşınızdakini bir bütün olarak gözlemlemeyi alışkanlık haline getirmelisiniz. Yalan ne yalnızca kullanılan kelimelerden, ne de söze dökülmemiş davranışlardan anlaşılabilir. Yetişkin insanları yalan söylerken, küçük çocuklardan ayıran en önemli özellik, onların tüm vücutlarını ve gayretlerini kullanarak yalan söyledikleridir. Bu nedenle yalan yakalamak zahmetli ve bir o kadar zorlayıcı bir çabadır. Kitabın yalnızca bu bölümü değil, tamamı yalan yakalamaya yararlı ipuçları taşır. Bunun tek bir kolay yolu olmadığı bu bölümde anlatılacaktır. İnsanların yalanını yakalamaya çalışmaktan önce, onları tanımaya çalışın. Gerisi kendiliğinden gelecektir. Bu kitap, kendinizi ve başkalarını tanımanın elkitabıdır.

İnsanlar, sosyal bir hayatın içerisinde yaşarlar. Bundan, daha önceki bölümlerde bahsedilmişti. Gün içerisinde insanlarla karşılaşıyoruz, telefonlaşıyoruz, alışveriş yapıyoruz, ailemizi ziyaret ediyoruz,

patronumuza işle ilgili hesap veriyoruz ve bunun gibi sayılamayacak kadar çok sayıda etkileşimde bulunuyoruz. Her etkileşim, en nihayetinde bir bilgi aktarımıdır. Sevmediğimiz insanla bile karşılaştığımızda sırtımızı dönüyoruz ya da yolumuzu değiştiriyoruz. Onunla konuşmayınca sanki etkileşim olmuyormuş gibi görünüyor ama aslında ondan hoşlanmadığımızı çok net bir şekilde iletmiş oluyoruz; o da anlayışlı bir insansa bu mesajı alıyor ve alışveriş tamamlanmış oluyor.

Hayatın içerisindeki bu etkileşimler içerisinde, her zaman doğruyu söylemeyiz. Aslında birçok araştırmaya göre, çok sık yalan söyleriz. Çoğunlukla bunun farkında olmayız ya da yalan söylüyormuşuz gibi gelmez. Patronumuza yetişmeyen iş hakkında, “Akşam arkadaşlarla eğlendik ve bu nedenle yetişmedi!” demek zor gelir. Bunu söylemek, azarlanmak ya da kovulmak için son derece geçerli bir sebeptir. O zaman bir “mazeret” bulmak zorunda kalır ve şansımız varsa onu ikna ederiz. Adına mazeret dediğimizde, bu bize çok da yalanmış gibi gelmez. Aslında, bu küçük yalan patronun da bazen işine gelebilir; karşılıklı bir anlayış sürecidir olan biten. Oğlumuza, gideceği partiye kimlerin katılacağını sorarız. O da bizim kabul edeceğimiz herkesi sayar da, sınıfın haşarı çocuğunu saymayı “unutur.” Unutmak, yalan sayılmayabilir, öyle değil mi?

Sigortacı adam, aslında içi geçmiş olan kadın müşterisine o gün ne kadar güzel göründüğü konusunda, hiç yüzü kızarmadan “iltifat” edebilir. Kadın buna inanır mı, belki hayır, ama yine de hoşuna gider ve iletişim daha sağlıklı yürür. Peki, “iltifat” aslında yalan mıdır? Bu arada, Amerikalıların dörtte birinin, sigortacılara yalan söylenmesini normal karşıladığını da belirtmek gerek.[521]

Bu, birtakım masum isimler verdiğimiz “beyaz yalanlar” da aslında pekâlâ yalandır. Ancak günlük etkileşimlerimizde, bunları çoğu zaman söylemek zorunda kalırız. Bu tür yalanlar, öyle bir kılıf içerisine sokulur, kendimizi öyle inandırırız ki, artık bize yalan gibi gelmez. Bunların yalan olduğunu da, karşımızdaki kişi bilir; ama inanmak bazen işine gelir. Kitabın bu bölümü, beyaz yalanlarla ilgili değildir. Ünlü İngiliz Başbakanı Benjamin Disraeli’nin ünlü deyişini sanırım bilmeyen yoktur: “Üç çeşit yalan vardır: Yalanlar, kuyruklu yalanlar ve istatistikler.”[522]Burada ele alınacak yalan türü “kuyruklu yalan” denilen türden yalanlardır. Bahsedilen işaretler de bu tür yalanlarla ilgilidir. Çünkü insanlar basit bir iltifat

ettiklerinde de, davranışlarını inceleyerek yalan işaretleri aramanın bir anlamı yoktur, hatta bunları tespit etmenin kimseye faydası da olmaz. Sonuçta yalan bir anlamda "sosyal kolaylaştırıcı"dır[523] ve ilişkilerin daha sorunsuz ilerlemesini ve iletişimin kısmen sahte de olsa kesintisiz yürümesini sağlayabilir.



Benjamin Disraeli

İnsanlar yalan söylemeye çok küçük yaşta başlarlar. Bu nedenle yalan söylemekte son derece başarılıyızdır. Ancak, yalan, bir şekilde kendisini eleverir. Önemli olan, o yalanın işaretlerini görebilmektir. Bu konuda, evrim teorisinin babası olan Charles Darwin'in ilginç bir saptaması vardır: "Belli durumlarla ilişkili olan alışkanlığa dayalı hareketler kısmen kontrol altına alınabilir. Bu durumda en az kontrol altına alınabilen kaslar en inanılır ifadeleri ortaya koyar ve biz bunları açıklayıcı kabul ederiz."[524]Darwin'in burada, alışkanlığa dayalı hareketler dediği, kontrol altına alabildiğimiz yüz ifadeleridir. En az kontrol altına alınabilen diyerek belirttiği uzuvlar ise ayaklardır. Ayak hareketlerine bakarak, kişinin en inandırıcı duygularının tespit edilebileceğini belirtmektedir. Bu sözüyle, kaynak kişinin kontrol edemediği hareketlerin, alıcıya doğruyu söyleyeceğini belirtmektedir.

Sözsüz sızıntı kavramına ilişkin bir tanım daha vardır. Freud, "Görmek için gözleri, duymak için kulakları olan kişi bilmelidir ki, hiçbir ölümlü sır saklayamaz. Eğer dili susarsa parmak uçlarıyla konuşur, ihanet her gözeneğinden sızar..."[525]şeklinde aynı konuyu, daha vurgulu ve şiirsel bir tarzda ifade etmektedir.

Bu tanımlardan sonra, *sözsüz sızıntı* kavramının ne olduğunu açıklayabiliriz. Sözlü bir etkileşim esnasında, karşımızdakine ya da karşımızdakilere doğruları söylemediğimizde, vücudumuz çoğunlukla bize ihanet edecektir.[526]Çünkü sözsüz davranışlarımızı, sözlü davranışlarımız

kadar kontrol altında tutamayız.[527]Sözsüz sızıntı; kişi ne kadar isterse istesin ya da çaba harcarsa harcasın, yaşadığı yoğun duygular sonucunda, vücudunun bir şekilde gerçek duygularını göstermesidir. Daha somut olarak, altı yaşında bir çocuğun, bardağı o değil de kardeşinin kırdığını anlatarak annesine yalan söylerken, annesinin bunun yalan olduğunu derhal anlamasıdır.

Yalan söylemek, beynin kodlamasına aykırı olarak hareket edilmesidir. Limbik beyin doğruyu söylemek için çaba harcarken, üst beyin bunu kontrol altına almaktadır. Her insanın alt benliğinde doğruyu söylemek için bir eğilim vardır aslında. Eşek Kulaklı Kral Midas efsanesi de bundan bahsetmektedir.[528]Efsaneye göre tanrı Apollon, Midas'a kızarak onun kulaklarını eşek kulaklarına çevirir. Midas bunları bir külahın altında saklar ancak bir berber bunu mecburen görmek durumunda kalır. Midas'ın korkusundan bu sırrı saklamak zorunda kalır ancak insandır ve sır saklaması zordur. Sancılar çeker ama söyleyemez. En sonunda kimsenin duymaması için gideri kör bir kuyuya bağırır: “Midas'ın kulakları, eşek kulakları!” Bu sırrı kuyudaki su sazlara, sazlarsa rüzgârda salına salına her yere yayar. Böylece bütün ülke Midas'ın sırrını kısa zamanda öğrenir. Bu efsaneden benim anladığım, insan doğasının sır saklamaya uygun olmadığı, bir başka deyişle doğrunun bir yol bulup sızacağıdır. Ya siz ne anlıyorsunuz?

Güçlü hissedilen duygular, çoğu zaman kendiliğinden bazı yüz kaslarımızı harekete geçirir.[529]Bu kas hareketleri, yüzümüzde duygu ifadelerini oluşturur. Kişi yaşadığı gerginliği ya da üzüntüyü saklamaya çalışabilir, bu amaçla gülümsemeye çabalayabilir. Ancak, iletişim kanallarının en güçsüz olduğu[530] ve beyne en uzak, kontrolümüzün nispeten en az olduğu bölgeler olan ayaklar, bacaklar ve ellerden[531]doğru duygulara ilişkin sinyaller alınabilir. Bazı yazarlara göre, yüz ifadelerinden doğru işaretler alınamaz, çünkü insanlar en fazla yüz kaslarına hâkim olabilirler.[532]Ancak, aynı araştırmacılar, daha sonra, insanların yüzünden anlık bir şekilde *mikro ifadeler* adını verdikleri birtakım yüz ifadelerinin alınabileceğini ve bu ifadelerin kişilerin doğru duygularını yansıtabileceğini ortaya koymuşlardır.[533]Her ne kadar yüzün, en aldatıcı ve kişinin (yalancının) en fazla kontrol edebildiği iletişim kanalı olduğu bilinse de,[534]eğitimli bir göz için aynı zamanda birçok ipucunu da içerebilir.

Görüştüğü kişinin yalanını yakalamaya çalışan biri için, yüz çok önemli bir kaynaktır. Yüz iki mesaj verebilir: Yalancının göstermek istedikleri ve gizlemek istedikleri. Bir ifade ikna edici gibi görünürken, hemen ardından gelen ifade onun yalan olduğunu ortaya çıkarabilir. Bazı durumlarda gizlenmek istenen ve gösterilmek istenen ifade bir karışım halinde yüze yansıyabilir.[535]

Ciddi bir yalan söylemek, oldukça zor bir çabadır. Öncelikli olarak, yalan söylenen kişinin inanacağı bir hikâye uydurulmalıdır. Uydurulan bu hikâye, mantıklı olmalı ve ayakları yere sağlam basmalıdır. Kişi, söylediği yalanın sonrasında söyledikleriyle ilgili olup olmadığını sürekli olarak kontrol etmelidir.[536]Bu da yetmez, karşı tarafı gözlemleyerek, inanıp inanmadığını sözsüz işaretleri okuyarak tespit etmeli, inanmadıysa daha inandırıcı olmak için çaba harcamalıdır. Yalancı, karşısındakilerin kendisine inanmayacaklarını her zaman hesap etmek durumundadır. Kendisine sürekli rolünü hatırlatmak zorundadır. Doğrular ortaya çıkarken onları bir şekilde bastırmalıdır. Suçluluk duygusu ve vicdan azabıyla baş etmelidir. Bunların hepsinin bir araya gelmesi, insanın zihninde çok ciddi bir *zorlanma* yaratır. Zihin tıpkı bir bilgisayarda, aynı anda açılan birçok programın, belleği zorlaması ve bu nedenle ekranda donmalar görülmesi gibi, benzer şekilde zorlanır. *Bilişsel yük*, kişinin aşina olmadığı bir konuda daha fazla zihinsel enerji harcaması ve zorlanması anlamına gelir.[537]Bilişsel yük teorisi, insan zihninin belli bir çalışma hafızasına göre işlediği prensibi üzerine kurulmuştur.[538]Bilgiyi zihinde işlerken, insanların sınırlı çalışma belleği ve sınırsız uzun süreli belleklerinin olduğu varsayılır.[539]Çalışma belleğinin kapasitesi, en fazla yedi elemandır.[540] Yani beynimizi en üst seviyede çalıştırsak bile, en fazla yedi ayrı işle meşgul edebiliriz. Araba kullanırken sigara içtiğinizi, o anda telefon geldiğini, telefonla konuşurken arayan kişinin kim olduğunu düşündüğünüzü ve adama fark ettirmeden nasıl hatırlayacağınızı hesapladığınızı ve bu arada nöbetçi eczaneyi bulmaya çalıştığınızı hayal edin. Bu işlerin toplamının yediyi geçemeyeceği ortaya konulmuştur. Yalan söylemek, doğru söylemeye göre insan zihnini çok daha fazla zorlar.[541] Bu zorlanma hali, eğitimli gözlerin kolayca fark edebileceği birtakım işaretler ortaya çıkarır.

Bilişsel zorlanmayı, önce bir başka örnekle açıklayarak, somutlaştırmaya çalışayım. Çok da hâkim olmadığınız bir yabancı dilde konuşulan bir

konferansa katıldığınızı hayal edin. Bir anda beyniniz birçok zihinsel yükle karşı karşıya gelir. Hem konuşulanları duymak hem de duyduğunuzun hangi kelime olduğunu anlamak, onun cümle içerisindeki anlamını çözmek, Türkçeye çevirmek, bu arada orada saksı misali durduğunuz anlaşılıyor mu diye etrafı kesmek gibi birçok zihinsel faaliyeti bir arada yürütmek zorundasınızdır. Anlaşılması güç bir felsefe dersi de aynı durumda bırakır kişiyi. Bu denli yüksek bir zorlanma, yine bir bilişsel yük meydana getirir. O anda sorulacak herhangi bir soru, sizin donup kalmanıza, kekelemenize, İngilizceyi bir yana bırakın, Türkçeyi bile unutmanıza neden olabilir.

Peki, bu yüklenme, insanlarda ne gibi işaretler ortaya çıkarır? Yukarıda, bilgisayarlardaki donmadan bahsetmiştim. Bilgisayarın bir kısa süreli RAM belleği, bir de her zaman lazım olmayacak işler için kullanılan esas belleği vardır (harddisk). Rehberde okuduğunuz telefon numarasını unutmadan tuşlamaya çalışırken kullandığınız, kısa süreli bellektir, ilkokul öğretmeninizin adı ise uzun süreli bellekte saklanır. Bilgisayar, anlık çalışmalarda RAM bellekten harcar. Bu nedenle ne kadar çok zorlayan programlar kullanılırsa ve ne kadar fazla program aynı anda açılırsa o kadar zorlanır. Ekran donar ya da kilitlenir. Benzer bir çalışma prensibi insan belleğinde de geçerlidir. Biraz önce bahsi geçen sınırlı çalışma belleğinin gereğinden fazla yüklenmesi, şu işaretleri ortaya çıkarabilir: Bilişsel yükle karşı karşıya gelen insanlarda öncelikle daha az göz kırpma fark edilir,[542] yani daha az gör kırparlar, hatta bazen uzun süreler boyunca kırpmazlar. Konuşurken daha fazla duraklarlar, konuşma hataları yaparlar, daha yavaş konuşurlar, tereddütlü konuşurlar ve cevap vermeden önce daha fazla beklerler.[543]Kekeleyen insanlar görmeniz çok olasıdır, İngilizce kursundan tanıdık geldi mi? Bilişsel yük altındaki kişiler, ellerini ve kollarını fazla hareket ettirmemeye çalışırken gözlerini daha fazla kaçırırlar.[544]

Bu durum, gereğinden fazla yüklenmiş olan zihnin, gereksiz hareketlerden kaçınarak ve zihinsel gücü idareli kullanarak, gerekli yöne kanalize olması şeklinde yorumlanabilir. Yalan söyleyenlerde ise, bilişsel yükün ortaya çıkardığı hareketsizliğin farklı bir durumu vardır. Yalan söyleyen kişi, öylesine zorlanmıştır ki, bilinçaltında fazladan yapacağı her hareketin onu eleverecеği fikri yerleşmiştir. Bu nedenle, yalan söyleyenlerde beden dilini kullanmadan kaçınma ve hareketlerde genel bir

düşüş vardır[545] ki, bu elbette eğitimli yalan avcıları ya da sözsüz iletişim uzmanları için başlı başına mesaj niteliği taşır.

İpucu: Yalan söylediğiniz kişiyle görüşürken, onu zihnini zorlayacak sorularla sıkıştırmaya çalışın. Takıldığını hissettiğiniz bölümleri tekrar sorun. Referans hareketlerden sapmayı, özellikle duraklamaları ve donuklaşmaları fark etmeye çalışın. İnsanların çoğu, çıkış yolu bulamadıklarında ve yalanlar tıkanmaya başladığında ya öfkelenecekler, ya da donuklaşacaklardır. Polis ifadesinden öfkelenmek suretiyle kaçıp kurtulmak mümkün değildir ama günlük hayatta karşınızdakini çok sıkıştırırsanız öfkelenerek kaçabilir ve bir şey elde edemeyebilirsiniz. Bu nedenle hassas davranmak, daha fazla bilgi edinmenin temel kuralıdır.

Yalanın yakalanma korkusu, “sözsüz sızıntı”yı beraberinde getirir. Tabii, bu korkudan bahsederken, *kayıp ya da kazancın yüksek olduğu*[546] ciddi yalanlardan bahsediyorum. Sonuçta, karşılaştığınız bir arkadaşınıza, öyle olmadığı halde kilo vermiş olduğunu söylemek, öğretmene akşam meydana gelen elektrik kesintisinden dolayı ödevini yapamadığını iddia etmek, kişide ne yakalanma korkusu yaratır, ne de suçluluk. Yakalanma korkusunun ya da suçluluk gibi buna eşlik eden duyguların büyüklüğü, kişinin yüzünde, sesinde ve vücudunda birtakım sızıntılar ortaya çıkarır.[547] Bu sızıntılar, yüzde korku ifadelerinden takip edilebilir; ses tonunda yükselme görülebilir; kendini yatıştırmaya yönelik hareketlerinde artış olabilir; daha fazla terleyebilir ya da vücudunu kaçmaya ya da kaçınmaya doğru yönlendirebilir.

İyi Yalancılar-Kötü Yalancılar

Etrafınıza baktığınızda iyi yalancılar görürsünüz, bir de kötü yalancılar. Sıfatlara bakarak etik anlamda iyi ya da kötü demek istediğim anlaşılmasın. Yani iyi amaçlar için yalan söyleyen, örneğin ölmek üzere olan kanser hastasını iyi olacağına inandırmaya çalışan kişi, iyi yalancıdır demek istemiyorum. Bu, ahlak felsefesini ilgilendiren, başka bir tartışma konusu. Ben iyi yalancılardan yakalanmayanları, kötü yalancılardan da, hemen yakalanıveren, yalan söylediği derhal açığa çıkan kişileri kastediyorum. Bu durumda elbette bir mantık hatasını da düzeltmek gerekir: İyi yalancılar, aslında yakalanmayan kişiler olduklarından, çevremizde bunlardan da görürüz demek çok anlamlı olmayabilir. Yakınınızda olduğu halde çok iyi yalan söyleyebilen ve bu bağlamda yalan söylediğini hiç anlayamadığımız insanlar da olabilir. Bir ömrü yalan üzerine kurmayı başarabilen insanlar

var. Evlatlık olduğunu ancak yaşlı bir insan olduğu zaman öğrenebilen kişiler var. Yıllar boyunca kendi çocukları olduğu söylenen çocukların aslında başka bir erkeğe ait olduğunu yıllar sonra öğrenen, yani yıllar boyunca bu gerçeğe inandırılan erkekler var. Başarılı yalancıyı, elbette bu perspektiften de değerlendirmek gerekir.

Kötü yalancıların özellikleri bir çırpıda sayılabilir. En basitinden, yalan söyledikleri kolayca anlaşılan kişilerdir. Anlamsız ve tutarsız yalanlar söylerler. İnandırıcı değildirler. Söyledikleri yalan, hayatın genel akışıyla ya da akabinde söyledikleriyle tutarlı değildir. Söyledikleri yalanı çabucak unuturlar. Bunu en fazla kadınlar bilir ve uygular. Adamın söylediğini, önemsiz bir konuymuş gibi geçiştirirler ama iki gün sonra öyle bir detay sorarlar ki, yalancı turnusol kâğıdı görmüş asit gibi açığa çıkar. Gereksiz yere çok fazla ayrıntıya girerler. İnandırıcılıktan uzaklaştıklarını hissettikçe daha fazla detay vermek zorunda hissederler kendilerini, bunun sonucunda daha da fazla yalanı kontrol altına almaları gerekir ve çoğu zaman bunda başarılı olamazlar.

Kimi kötü yalancılar, bu işi alışkanlık haline getirmişlerdir. Onların yalan söylediğini herkes anlar. Bu onlar için bir oyun gibidir. Kimi zaman kendi yaşadıklarını abartıyla anlatırlar, kimi zaman gördükleri şeyleri. Ne olduğu önemli değildir onlar için. Çocukların hayal dünyasında yaşamaları gibi, onlar da bir çeşit hayal dünyasında yaşarlar. Yalanlar ağızlarından kendiliğinden dökülüverir, ama onlar bu söylediklerini yalan olarak bile kabul etmezler. Bunlar da kötü yalancılar sınıfına girebilir, fakat genelde kötü insanlar değildirler; sadece hayalperesttirler.

İyi yalancıların ise, kendilerini kötü yalancılardan ayıran birtakım özellikleri vardır. Öncelikle iyi bir yalancı, davranışlarını daima kontrol altında tutmalıdır.[548]Bir başka deyişle, ne sözsüz sızıntı, ne de aldatma işaretleri göstermelidir. Yaptığı her hareketin ya da ifadenin farkında olan ve bunu kendiliğinden hareketlermiş gibi gösterebilenler, iyi yalancılardır. Başka bir deyişle, bunlar *kusursuz* yalan söyleyebilen, *doğal yalancılardır.*[549] Bu kişiler, öncelikle kendilerini inandırmayı başarabilen azınlıktandır. Azınlık diyorum, çünkü bu denli başarılı yalancılar aslında çok fazla değildir. Diğerlerinin başarılı görünmesi, aslında bizim beceriksiz yalan yakalayıcıları olmamızdandır. Doğal yalancılar, söyleyecekleri yalanı öncelikle beyinlerinde yaşarlar. Suç işlendiği esnada, başka bir restoranda

olduklarını iddia edeceklerse, o restorana mutlaka gitmişlerdir. Nerede, hangi sandalyede oturduklarını, kimlerle birlikte olduklarını, ne yediklerini, ne konuştuklarını, bir film gibi kafalarında canlandırmışlardır. Beynin çok oyuncu olduğundan daha önce bahsetmiştim. İşte oyuncu beyni, bu oyuna gerçekten inandırabilen doğal yalancılar, sözsüz sızıntıyı da, diğerlerine göre oldukça ciddi bir oranda bastırabilirler. Tamamen bastırırlar demediğime de özellikle dikkat çekmek istiyorum, çünkü bu sanal olarak imkânsıza yakın bir durumdur.

İpucu: Bir kişinin gerçekten anlattığı yerde olup olmadığını anlamanın basit bir yolu, o mekânın krokisini çizdirmektir. Eğer bu yalanı görsel olarak hayal etmediyse çizerken zorlanacaktır. Üstelik çizmek, sonradan inkâr etmesi zor, bağlayıcı bir itiraftır. Sonraki soruları bu krokiye dayanarak sorabilirsiniz.

İnsanların söyledikleri yalanlar, yaşanan güçlü duygulardan dolayı sıklıkla ortaya çıkar.[550]Çünkü güçlü yaşanan duygular, sözsüz sızıntıya neden olurlar. Bu duygulardan bir tanesi, *suçluluk* duygusudur. Belki hiç de güzel olmayan bir yemek için, komşunuza yemeklerini çok beğendiğinizi söylemek, bir suçluluk duygusu yaratmaz. Ancak, ciddi bir konudan dolayı söylenen yalan, bazı insanlarda suçluluk duygusu yaratabilir. Yalanın konusu, insanların ciddi kayıplara uğramasına neden olabilir, büyük sonuçlar doğurabilir. İşte bu durumda, bir suçluluk duygusundan bahsedilebilir. İnsanlar, genel olarak vicdan sahibidirler. Birçoğu, karşısındakinin yüzüne baka baka yalan söyleyemezler. Ancak, bazı insanlar, suçluluk duygusuna kapılmamayı öğrenmiş, geniş kişilerdir. Böylesi Makyavelist,[551] manipülatör[552] ve sosyal becerileri yüksek kişiler için, yalan söylemek, hedeflerini gerçekleştirmek için sadece bir yöntemdir.[553]Bu tür insanlar, rahatça yalan söylerler, yalan söylemekte ısrar ederler, yalan söylerken rahatsız olmazlar.[554]Üstelik yalan söylerken bilişsel olarak çok fazla zorlanma da hissetmezler.[555]Yalan söylemeye alışmak, bir tür antrenman gibidir. Kişiler, yalan söyledikçe daha da alışırlar ve normal insanlara (yalancılara) göre çok daha az zorlanırlar. Sözsüz sızıntı olmaz demiyorum, sızıntıya dair işaretler, ne kadar usta olursa olsun meydana gelebilir.[556] Ancak, bilişsel olarak daha az yüke maruz kalırlar ve bu da gözlemlenebilecek olan işaretlerin sayısını azaltır. İngilizce kursunda, beşinci haftadan sonra da, ilk günkü gibi zorlanıyor muydunuz?

Söylediği yalanları ahlaki bir zemine oturtabilen kişiler, bu sayede suçluluk duymazlar ve daha az zorlanırlar. Önemli olan, mantıklı bir sebep

bulabilmektir. Nasıl olsa bu zenginlerde para çok ve haksız yere kazanıyorlar, ben de biraz onlardan alsam ne olur ki, hem fakirlere de yardım ederim diye düşünen bir banka dolandırıcısı, çalarken ve bununla ilgili yalan söylerken zorlanmayacaktır. Ülkesinin yüksek çıkarlarını koruduğunu düşünen bir casus için, yalan söylemek daha kolaydır. Eşleri barıştırmak için yalan söyleyen bir ortak arkadaş, kendince haklı bir sebep sahibidir. Doktor için kanser hastasına iyi olacağı konusunda güven vermek, onun işinin bir parçası gibi görünür. Hele bu söylediğine, kendisini de inandırabilir ve vicdanını kandırabilirse, bu konuda daha da başarılı olabilirler. Yine bu da yalan söylerken suçluluk duymayı engelleyen ve yalan söylemeyi kolaylaştıran bir faktördür.

Yalan söylemeyi etkileyen bir diğer faktör de korkudur.[557]İnsanlar yakalanabileceklerini ya da yakalandıklarında büyük şeyler kaybedeceklerini düşündüklerinde, daha fazla korkarlar.[558] Korku, insanlarda artan bir psikolojik uyarılma yaratır ve bu da göz kırpma, rahatlatıcı dokunma, tereddütlü konuşma, konuşma hataları, ses tonunda ciddi değişimler gibi birtakım işaretlerde artış yaratır.[559] İyi yalancılar, bu yakalanma korkusunu üzerinden atmış kişilerdir. Yakalanma korkusu yaşamadıkları gibi, bunun yarattığı heyecandan keyif alırlar. Bir çeşit meydan okumadır onlar için. Zorlaştıkça daha çok heyecanlanırlar. Fakat bu korkuyu gerçek anlamda yaşamadıkları için bahsi geçen işaretleri de göstermezler.

Yalan, karmaşık bir yapıdır. Yalan söylediğinizde, hayatın doğal akışından farklı bir şey uydurmuş olursunuz. Söylediğiniz fazladan her yalan ise, bu doğal akışa vurulmuş fazladan bir darbedir. En basitinden cinayet işlemiş bir adamı ele alalım. Örnek olarak da, ikinci bölümde aktardığım hayat kadını cinayetini işleyen adam üzerinden gidelim. Normal süreçte adam, sözleştikleri yerde kadını beklemiş; birisi kadını sözleştikleri yerde bırakmış; katil, kadını arabasına bindirerek açık araziye götürmüş. Cinayeti işlemiş ve geri dönmüş. İfadesinde, tüm gece evinde olduğunu ve oğluyla kapının önünde çekirdek yediğini, sonra da saat 23.30’da uyuduğunu söylüyor. Ama cep telefonundan gece kadını aramış. Hani tanımıyordu? Evet, tanımıyormuş ama arkadaşından numarasını almış ve sadece sohbet etmek için aramış. Ama telefonun sinyali, gece 00.30’da, A mahallesinden alınmış, kendi mahallesinden değil. Ha evet, o tarafa doğru

gitmiş sahi. Çünkü oradaki devlet hastanesinde ağabeyinin kızı yatıyormuş. Onu ziyaret etmek istemiş. Gece 00.30'da mı? Onun yeğeni değil mi canım, istediği zaman gidebilir. İyi de, kız bir gün önce taburcu olmuş. Tamam, tamam. Aslında ziyarete gitmemiş, canı sıkıldığı için, o tarafa doğru bir tur atmış arabayla. Fakat kadını oraya bırakan adam görmüş, onun kadını arabaya aldığını? Cevap yok... Bu böyle sürer gider.

Ne demek istediğimi anlatabildim mi acaba? Yalan söylerken, söylediğiniz her yalan ister istemez bir doğruyla çelişir. Üstelik adam, başlangıçta tek bir yalan söylemişken (kadını tanımıyorum ve ben öldürmedim), şimdi baş etmesi gereken birçok yalan vardır. Yalan, değişmeceli olarak bir nara benzer, *çarşıdan aldım bir tane, eve geldim bin tane*. Her yeni yalan, bir başka yalanı doğurur. Diğer yandan, söylediği tüm yalanları eksiksiz hatırlaması gerekir. Anlattıklarını unutmadan tekrar edebilmelidir.

İyi yalancılar, bir olayın tamamını yalan olarak söylemezler. Bir olayın tamamını yalan olarak söylemek, bilişsel yükü artırır.[560] Bu nedenle, iyi yalancılar, yalan söylerlerken gerçeklere tutunurlar. Örneğin katil zanlısının, "Ben öldürülen bu kadını tanımıyorum, hiç görmedim ve o akşam evden hiç dışarı çıkmadım..." demesi, kötü bir yalancılık örneğidir. Gerçek olayla hiç ilgisi yoktur. Ancak, "Ben bu kadını tanıyorum, birkaç kez birlikte olduk. Olayın olduğunu söylediğiniz gece canım sıkkındı, aradım ve buluştuk. Fakat parada anlaşamadık ve yol üzerinde arabadan indirdim, sonra tekrar görüşmedik, o saatten sonra ne olduğunu ben nereden bileyim?" demesi çok daha iyi bir yalancılık yaklaşımıdır. Bu sayede, ilgisiz birçok yalanla baş etmek ve hatırlamak zorunda kalmaz, sadece kadını aldıktan sonraki bölüm için zihnini zorlamak zorunda kalır. Kendisine sorulabilecek gereksiz soruları da engeller. Bilişsel yükün azalması, bundan kaynaklanacak olan işaretlerin oluşmasını da kısmen ortadan kaldıran bir durumdur.

Bazı insanlar, yalan ya da doğru söylediklerine bakılmaksızın dürüst kabul edilirler.[561] Buna ilişkin yapılan açıklamalardan birisi, kişilerin fiziksel görünümlerinin, onlara karşı bakışı etkilediğidir. Bir başka deyişle, kişinin görünümünde, insanlara karşı dürüst olmadığı izlenimini veren sabit emareler bulunabilir ve bu da kişiye karşı yaklaşımları etkiler.[562] Daha önce de aktarıldığı gibi; bebek yüzlü olan ya da fiziki çekiciliği yüksek olan kişiler, başkaları tarafından daha dürüst olarak algılanırlar. Bu nedenle iyi

yalancılar, özellikle profesyonel işlerde çalışanlar, her zaman için görünümüyle ilgi çeken, şık, temiz kıyafetli kişilerdir. Hırpani bir adamla, bakımlı ve iyi giyimli bir adamın aynı derecede inandırıcı olmayacağı zaten ortadadır.

Yalan Söyleme Becerisinde Cinsiyet Farkları

Yalan söyleme becerisinde (!) hangi cinsiyetin daha başarılı olduğuna dair, sonu gelmeyen bir tartışma vardır. Genel olarak, erkeklerin kadınlara göre daha fazla yalan söyledikleri, fakat daha başarısız oldukları; kadınların ise daha az yalan söyledikleri ama daha başarılı oldukları, kabul gören bir düşüncedir. Ancak, yalan söyleme ve yalan tespiti üzerine yapılan çalışmalarda kayda değer bir farklılık bulunamamıştır.[563]Bununla birlikte, cinsiyete dair çok net önermeler içermese de, alınan bazı sonuçlar vardır. Örneğin, yapılan bir araştırma,[564]erkeklerin maddi çıkarlarını korumak için yalan söylemeye daha yatkın olduklarını ortaya koymuştur.

Kadınlar; kendilerine yüklenen sosyal rol ve doğası gereği etkileşimde oldukları insanlara karşı daha yakın olmak durumundadırlar.[565]Bu nedenle daha az yalan söylerler ancak günlük hayatta daha fazla nezaket gerektiren iletişim ortamları içerisinde olduklarından beyaz yalanlar söylemeye daha yatkındırlar. Kadınlar, daha fazla başkalarına yönelik ya da başkalarını korumaya yönelik yalanlar söylerlerken; erkekler ise daha kendilerini merkez alan yalanlar söylerler, “Askerde bir gün bile nöbet tutmadım!” gibi.

Yapılan bir başka çalışmada, resim sergisini gezen kişilerden, sergi sahibi ressama (esasen deneyde işbirlikçi olan kişiye) düşüncelerini söylemeleri istenmiştir. Araştırma sonucunda; kadınların resimlerden hoşlanmadıkları halde ressama yalan söyleyerek iltifat etmeye, erkeklerden daha yatkın oldukları gözlenmiştir.[566]

Enteresan bir araştırma da, adli konular üzerinde yapılmıştır. Amerikan adalet sisteminde, bazı suçlarda, şüpheli ya da sanık, suçunu mahkemeden önce kabul eder ve savcıyla belli bir ceza üzerinde uzlaşırsa, mahkemeye hiç gitmeden dava sona erebilir.[567]Çoğunlukla, mahkeme sonunda alacağı cezadan daha az cezayı öngören bu anlaşmayı kabul etmek, kimi zaman gerçek suçlular açısından uygun bir seçim olabilir. Yapılan bu çalışma;[568]

kadınların baskı altında, karakolda ya da mahkemede, işlemedikleri bir suçu itiraf etmeye veya ceza için savcıyla pazarlık yapmaya, erkeklerle karşılaştırılınca, daha eğilimli olduklarını ortaya koymuştur.

Bilişsel yük arttıkça, insanlarda birtakım işaretlerin ortaya çıktığı ve yalan söylemenin zorlaştığı daha önceden belirtilmişti. Yalan söylemek zihni oldukça zorlayan bir süreç olduğu için, zorlanma arttıkça ya da artırıldıkça, bu yüklenme daha da artar ve işaretler daha fazla ortaya çıkar. Kolluktaki çapraz sorgu, annelerimizin okulla ilgili sorgulaması, kadınların bitmek bilmeyen soruları buna örnek olarak verilebilir. Siz kadınların, laf olsun diye ya da çok konuştukları için bu kadar çok soru sorduklarını mı sanıyordunuz? Kadınlar, doğal yalan yakalayıcılarıdır. Bilişsel yüklenmeyi artırmak için, anlatılan hikâyenin kronolojik olarak geriye doğru anlattırılmasını öneren bazı çalışmalar yapılmıştır.[569]Hikâye, geriye doğru anlatıldığında bilişsel yük artar; çünkü geriye doğru anlatmak birbirini takip eden olaylara göre ayarlanmış olan doğal ileri yönlü kodlamaya aykırıdır; hikâyeyi belli bir şema üzerine yeniden kurgulamayı engeller.[570]

Hazırlıksız bir olayı anlatmak da yalancı için bilişsel yükü artıran bir durumdur.[571]Yalancılar, eğer görüşmede sorulacak soruları tahmin edebilirlerse, kendilerini buna göre hazırlarlar.[572] Eğer cinayetin üzerinden yeterli zaman geçtikten sonra zanlı yakalanırsa, sorulabilecek birçok soruyu tahmin edebilir ve kendisini buna hazırlayabilir. Fakat hayat kadını cinayetinde olduğu gibi, şahıs çok kısa bir süre sonra yakalanmışsa, hikâyeyi yeterli tutarlılıkta kurgulayamayacak ve böylece zihnen çok fazla zorlanarak buna ilişkin emareler gösterecektir. Planlama, yalanı kolaylaştırır ve planlı yalanlar, planlanmamış yalanlara göre daha az işaret ortaya çıkarır.[573]

Bir başka konu da, yalancıların hafızasının iyi olması gerektiği, eğer anlattığı yalanı hatırlamazsa, daha sonra parçaları birleştiremeyeceği ve yalanının ortaya daha kolay çıkabileceğidir.[574]Yalancılar, ne söylediğini hatırlamalı ve sorulduğunda aynı bilgiyi tekrarlamaya hazır olmalıdır.[575]Hatırlayamamak, yalancıyı kendisiyle çelişmek ya da tutarsız görünmek durumunda bırakabilir.

Yukarıdaki kriterler ve çalışmalar baz alınarak, bilişsel yüklenme esnasında, kadın ve erkeklerin hafıza bakımından yalan becerisinin karşılaştırılmaları konulu, son derece güncel bir çalışma, bu kitabın yazarı

tarafından yürütülmüş ve ilginç sonuçlara ulaşılmıştır.[576]Bu araştırmada kişilerin hafızasını zorlayarak zihinsel zorlanmanın yükseltilmesi amaçlanmış ve bunun için katılımcılara doğru olmayan bir hikâye anlattırılmıştır. Hikâyeyi anlatmasının ardından aynı hikâyeyi yeniden, fakat tersine kronolojik sırayla anlatmaları istenmiştir. Hazırlıksız olan kişiler, yalan söylerken zorlanırlar. Yalancının anlattığı hikâye, doğru söyleyen kadar kafasında sabit olmayabilir ve zihinsel zorlanmayla hata yapabilir. Ayrıca yalan söyleyenler, doğruyu söyleyenlere göre daha fazla kendisiyle çelişebilir.

Çalışmada, yalan söyleme becerilerinin, cinsiyete göre farklılaşıp farklılaşmadığı ve bu değişkenlerin hafıza gücüyle ilişkisi incelenmiştir. Araştırmanın sonucunda kadınların, yalan söylerken hafıza yönüyle erkeklerden daha başarılı olacakları bir hipotez olarak belirlenmiştir.

Ayrıca, bazı kaynaklarda, bir şey ya da olay anlatılırken, bakışları bazı yönlere kaydırmanın ya da kaçırmanın yalan tespitinde belirleyici olduğu ileri sürülmektedir.[577] Üstelik bu bakış yönünün, kişinin sağ ya da sol elini kullanmasına göre değişiklik gösterdiği belirtilmektedir. Bu iddialar, kaynağını NLP'den almaktadır. Birçok araştırma, böyle bir bağlantının olmadığını ortaya koyduysa da,[578]araştırmanın bir diğer hedefi de, yalan söylenmesi, kişinin kullandığı eli ve bakış yönü arasında bağlantı olup olmadığının incelenmesi olmuştur.

Araştırmaya 30 erkek ve 31 kadın katılımcı dahil edilmiştir. Katılımcıların 41'i üniversite mezunu, 17'si yüksek lisans derecesine sahip ve 3'ü ise lise mezunudur. Yaşları 20 ila 45 arasında olan katılımcıların %11'i 34 yaşındadır. Katılımcıların tamamına yakını devlet memuru olarak çalışmaktadır ve orta gelir düzeyine sahiptirler.

Araştırmacı tarafından bire bir görüşmeler yapılmış, tespitler gerçekleştirilmiştir. Her bir katılımcıyla arada herhangi bir engel olmaksızın, karşı karşıya gelerek görüşülmüştür. Büyük oranda kayıp ya da kazancın bilişsel yükü artıracağından hareketle, ifade alma sorusu aşağıdaki şekilde, araştırmacı tarafından oluşturularak her bir katılımcıya sorulmuştur:

"Geçtiğimiz cumartesi günü, bulunduğumuz yerde bir cinayet işlendi. Cinayetin en kuvvetli şüphelisi sizsiniz. Herkes sizden şüpheleniyor. Ben de olayı soruşturan ve halihazırda sizin ifadenizi alan polis memuru olarak

sizden şüpheleniyorum. Şimdi kendinizi temize çıkarmak ve buraya hiç gelmediğinizi ispatlamak adına geçtiğimiz cumartesi gününü anlatacaksınız. En az sekiz adet somut yer, kişi veya olay sayacaksınız. Ancak en önemli olan nokta, bu sizin yaşadığınız bir gün olmayacak. Bana anlatacaklarınızın tamamı yalan olacak. Şimdi başlıyoruz; geçtiğimiz cumartesi günü neler yaptığınızı bana anlatınız.”

Konuşmacının görüşme esnasında, bilişsel yükünü artırmak amacıyla kişisel alanına girecek kadar (45-75 cm) yaklaşılmış ve doğrudan gözlerinin içine bakılmıştır. Görüşülen kişiyle doğrudan göz kontağı kurulması, kişinin bilişsel yükünü artıran bir durumdur. Çünkü insanlar, anlattıkları hikâyeye yoğunlaşırken gözlerini başka yöne çevirmek isterler. Doğrudan göz teması, kişinin dikkatini dağıtan bir durumdur.[579]Görüşülen kişi konuşmaya başladığı anda kronometre başlatılmış, bitirdiği anda durdurulmuş ve konuşma süresi saniye olarak hesaplanmıştır. Daha sonra görüşülen kişiye anlattığı olayları sırasını bozmadan, tersten başlayarak anlatması, yani en son söylediği olayı en başta söyleyerek tersine bir sırayla anlatması istenmiştir. Ters sırayla anlatmaya başladığında yine kronometre çalıştırılmış, bitirdiğinde durdurulmuş, süre saniye cinsinden hesaplanmıştır. Anlattığı somut olay/yer/kişiler önceden hazırlanan test formuna not edilmiş, tersine anlatırken, atladığı ya da sırasını karıştırdığı her bir madde hata olarak sayılmıştır. Bunun neticesinde her bir görüşülenin toplam hata sayısı belirlenmiştir. Konuşma esnasında görüşülenin bakışları da sürekli takip edilmiş, bakış yönü kaydedilmiştir.

Araştırma sonucunda elde edilen sonuçlardan bir tanesi, yalan söylerken erkeklerin, bu yalanları ters sırayla anlatırken, kadınlardan anlamlı düzeyde daha fazla hata yaptıklarını göstermektedir. Bu da kadınların yalan söylerken erkeklerden daha güçlü bir hafızaya sahip olduğunu, söyledikleri yalanları daha iyi bir şekilde hafızalarında tutabildiklerini ve söylediklerinin daha tutarlı olduğunu göstermektedir.

Aynı çalışmada, katılımcıların, anlattıkları yalan hikâyeyi ters kronolojik sırayla anlatım süreleri erkeklere göre, istatistiki açıdan anlamlı düzeyde farklı bulunmuştur. Yani kadınlar, anlattıkları hikâyeyi daha iyi hatırlamışlar ve daha kısa sürede tersine kronolojik sırayla anlatmışlardır.

Bu sonuçlara göre erkeklerle karşılaştırıldığında kadınların hafızalarının daha kuvvetli olduğu, daha az bilişsel zorlanma yaşadıkları ve anlattıkları

yalanı daha kolaylıkla hatırlayarak daha kısa bir sürede tersine kronolojik sırayla anlatabildikleri tespit edilmiştir. Araştırma boyunca, kadınların büyük çoğunluğunun sayısı hiç de az olmayan yalanları söylerken (kronolojik sırayla sekiz yalan olay) zorlanmadıkları, normal konuşma tempolarını düşürmedikleri gözlemlenmiştir. Buna karşılık erkek katılımcıların ise daha fazla zorlandıkları değerlendirilmiştir.

Kadın katılımcılar, söyledikleri yalanları akıllarında daha fazla tutabilmişler ve daha az hata yapmışlardır. Ancak erkek katılımcıların hata sayısı daha fazla gerçekleşmiş ve söyledikleri yalanları daha az akıllarında tutabildikleri, bu nedenle yalan söyleme becerilerinin, hafıza kıstaslarına göre düşük gerçekleştiği belirlenmiştir.

En anlamlı fark bilişsel yük bakımından ortaya çıkmıştır. Kadınların anlattıkları yalanları tersine bir sırayla hatırlamaya çalışırken hiç zorlanmadıkları ve kısa bir sürede geri anlatabildikleri hem gözlenmiş, hem de istatistiksel olarak tespit edilmiştir. Erkeklerin ise geri anlatmada bilişsel olarak daha fazla zorlandıkları, hareketleriyle bunu belli ettikleri gözlenmiş, bunun da istatistiksel olarak gerçekleştiği tespit edilmiştir.

Kişilerin kullandıkları el ile bakış yönleri arasında herhangi bir paralellik gözlenmediği için araştırma sonuçlarına dahil edilmemiş ve bakış yönü ile yalan söyleme arasında anlamlı bir bağ olmadığı yönündeki araştırma sonuçları bir kez daha teyit edilmiştir.

Elde edilen bulgular, iletişimciler ve psikologlar tarafından tartışmaya açıktır. Benim kişisel inancım; sonuçların bu şekilde çıkmasının, toplumumuzda kız ve erkek çocuklara karşı farklı davranılmasından kaynaklandığı yönündedir. Geleneksel Türk toplumunun, erkek çocukları kayırması, çocukluktan itibaren hatalarını hoş görmesi, serbest bir tarzda yetiştirmesi, buna karşılık kız çocuklarını daha baskıcı bir tutumla yetiştirmesi, özellikle kız-erkek ilişkileri konusunda anlayışsız ve katı davranmasının sonucunda, erkek çocuklarının daha az yalan söylemek zorunda bırakıldığı ve bu nedenle yalan söylerken daha fazla zorlandığı; ancak kız çocuklarının daha fazla yalan söylemek zorunda kaldıkları için yalan söylemeye alışkanlık kazandıkları ve daha rahat yalan söyledikleri sonucu çıkartılabilir. Toplum yapımız ne yazık ki böyledir. Oğlumuzun bir kız arkadaşı olması bizi gururlandırırken, kızımızın bir erkek arkadaşı olması ise öfkelendirir. Her kızın da sonuçta bir babanın kızı olduğu gerçeğini unuturuz. Hal böyle olunca, yaşının gereği karşı cinsi tanımak ve

yakınlaşmak ihtiyacında olan kız çocuğu yalan söylemek ve ilişkilerini saklamak zorunda bırakılır. Birçok çalışma çocukların büyüdükçe daha iyi yalancılar olduklarını ve böylece büyüklerini daha iyi kandırabildiklerini gösterdiğinden,[580]bu yaklaşımla büyüyen kız çocuklarının ilerleyen yaşlarda kadın bireyler olarak daha başarılı bir şekilde yalan söyleyebildikleri, erkeklerin de aynı sebeplerden hareketle daha başarısız yalancılar oldukları sonucu çıkartılabilir.

Yukarıda belirtilen sonuç ve yorumlar, ünlü komedyen Cem Yılmaz tarafından da, çeşitli gösterilerde benzer şekilde ve esprili bir dille anlatılmıştır. Ortaya çıkan benzerlik, sosyal bilimlerde iyi bir gözlemci olmanın ve içinde yaşadığı toplumun her kesimiyle ilişkide olmanın önemini anlatmaktadır. Komedyen ya da sanatçı, içinde yaşadığı toplumu ne kadar iyi tanırsa, o kadar etkili yerlere dokunur ve halkın gönlüne yerleşir. Ancak sanatçı denizin içine akvaryumuyla düşmüş balık gibi davranırsa, o toplumun bir parçası olmayı başaramaz; toplum da zaten onu bir parçası olarak göremez.

Kız çocuklarının, doğası gereği, toplumsal onaya daha fazla ihtiyaç duyduğundan; üzerlerinde daha fazla toplumsal baskı olduğundan ve cezalandırılma korkusu erkeklere göre kadınlar üzerinde daha motive edici olduğundan, kandırmaya daha meyilli olduklarına dair araştırma sonuçlarıyla

da uyumlu sonuçlar bulunmuştur.

Yalan İşaretleri

Yürütülen bir çalışma, yalana yönelik olası işaretleri şu şekilde tespit etmiştir:[581]

- Yalan söyleyenler, görüştükleri kişilere karşı daha az yakındırlar. Bunun sonucunda; daha kısa cevaplar verirler; daha az detaylandırırlar; kendilerini geri çeker görünürler; daha yavaş konuşurlar ve cevap vermekte daha fazla gecikirler. Yani, doğru söyleyenlere göre, daha tutuk konuştukları söylenebilir.
- Yalan söyleyenler daha az inandırıcı ve daha az detaylı hikâyeler anlatırlar. Böylece anlattıkları daha tutarsız ve

dolayısıyla daha sevimsizdir. Çok fazla kelime tekrarı yaparlar ve bu da konuşmanın doğallığını bozar. Anlatımları dolaylı yollardan gerçekleştirir. Kendini referans göstermez, konuşmanın merkezinden kendisini uzak tutmaya çalışır. Anlatacaklarını çekimser bir tarzda, konuşma hataları ve duraksamalarla; daha pasif bir anlatım tarzıyla ifade ederler. El ya da kollarını daha az kullanırlar.

- Yalan söyleyenler, hikâyelerini anlatırken daha az anlık düzeltmeler yaparlar ve bir şeyleri unuttuklarını pek kabul etmek istemezler.
- Yalan söyleyenler daha olumsuz bir izlenim çizerler. Bütüne bakıldığında daha az işbirlikçi; daha fazla olumsuz ifadeler kullanan; daha fazla öfke ve korku içeren kelimeler kullanan; daha saldırgan ve şikâyetçi bir dil kullanırken daha az gülümseyen ve daha savunmacı kişilerdir.
- Yalan söyleyenler gergin kişilerdir. Daha yüksek perdeden konuşurlar; gözbebekleri daha uzun bir süre büyümüş olarak kalır ve daha fazla kıpırdanırlar.

“Sözsüz sızıntı” ya da genel anlamda “yalan işaretleri” üzerine yapılmış bir başka çalışmada da, aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır:[582]

- Kişi yalan söylediğinde, daha fazla olumsuz duygu, sözsüz davranışlarla ifade edilir. Örneğin konuşma esnasında, çoğunlukla hoşnutsuzluk içeren yüz ifadeleri kullanılır.
- Yüz ifadeleri, yalanı ortaya çıkarmada daha az etkilidir, çünkü insanların yüz üzerindeki kontrolü daha fazladır.
- İçinde bulunduğu sosyal ortamla uyumsuz derecede mutlu bir yüz ifadesi, karşısındaki kişiyi yatıştırmaya yönelik aldatıcı bir hareket olabilir. Gereksiz bir sırıtma, aslında bir gerginlik ya da maskeleme hareketi olarak kabul edilebilir.
- Aşırı gergin ya da içine kapanık insanlar, yalan söylerken daha az gülümserler, bu nedenle yalan işaretlerini gizlemeye daha az yatkındırlar.
- İnsanlar yalan söylediklerinde konuşma süresini daha kısıtlı tutmaya çalışmaktadırlar. Yalan söyleyenlerde ya da gergin

kişilerde, dil sürçmesi ve kekeleme benzeri konuşma bozuklukları artar.

- Yalan söylerken, onaylayıcı baş sallama hareketi ile ayak ve bacak hareketleri azalır. Hatta bir şeyin doğruluğunu vurgulamak isterken, kişi farkında olmadan reddedici baş hareketleri yapabilir (başını iki yana sallayabilir). Hareketlerdeki azalmanın muhtemel sebebi, daha önce aktarıldığı üzere, kişinin üzerindeki aşırı bilişsel yük olabilir.
- Ses yüksekliği, kendine güveni ve baskınlığı gösterir. Yalan söyleyen ya da gergin kişilerde ses seviyesi düşer, ses tonu değişebilir, tizleşebilir.
- Otururken sallanma, el hareketleri ile ayak bacak hareketlerindeki artış kişinin rahatlığını gösterir.

İpucu: Yalan tespit edecekseniz, önce dinlemeyi öğrenmelisiniz. Bunun yolu, aktif dinlemeden geçer. Aktif dinleyemeyen insanlar, karşılarındakini dinler görünürken, aslında kendi içlerine dönüktürler ve kendi söyleyeceklerini tasarlarlar. Aktif dinleyebilen kişiler ise, tüm gayretini konuşan kişiye yönlendirirler, böylece hem sözsüz işaretleri dikkatli bir şekilde gözlemlerken, hem de karşılarındaki kişinin söylediklerini anlamak üzere dinlerler. Karşılarındakinin cümlesi bittikten sonra, hemen karşılık vermezler, biraz beklerler. Bu, dinledikleri ve gözlemlediklerini analiz etme fırsatı verirken, aynı zamanda konuşan kişi üzerinde de bir baskı oluşturur. Konuşan kişi eğer yalan söylüyorsa, inanılır olmadığını düşünerek kendini yeni açıklamalar yapmak zorunda hisseder. Bu da daha fazla tespit edilebilir yalan ve daha fazla aldatmaya yönelik işaret demektir.

Yalan, hayatın doğal akışına karşı söylediklerinizdir. Adamı öldürdünüz, ya da hırsızlık yaptınız. Buna rağmen o adresten başka bir yerde olduğunuzu iddia ediyor ve karşınızdaki profesyonelleri ifadenize inandırmaya çalışıyorsunuz. Zor bir iş, kolay gelsin. Olmayan bir yaşantıyı kurgulayacak, hiç olmayan bir zaman dilimi tasarlayacak ve bunu doğru ifade ve davranışlarla aktaracaksınız. Senaryo yazmayı hiç denediniz mi? Bunun esasen senaryo yazmaktan farkı yoktur. Bazı filmlerin hikâyeleri iyidir, bazıları saçmadır. Bu yazanın başarısıdır elbette. Bazı filmlerde oyunculuk iyidir, ikna edicidir, bazıları yapmacıktır. Bu da oyuncuların başarısıdır. İyi film ve kötü filmi ayıran temel noktalar; başarılı bir senaryo, başarılı bir oyunculuk ve elbette bunların koordinasyonunu sağlaması gereken iyi bir yönetmendir.

Gelmek istediğim nokta burası. Eğer dinlediğiniz hikâye inandırıcı değilse, bir şeylerin yanlış ve hayatın doğal akışına aykırı olduğunu düşünüyorsanız, büyük bir olasılıkla yalan bir hikâyedir. Doğallık önemlidir. Eğer anlatılanlar normal gelmiyorsa, bir de sözsüz davranışlar ile anlatılanlar uyumlu değilse, daha derinlemesine analiz yapmanın zamanı gelmiş demektir.

Öte yandan iyi yönetmenler, yazarlar ve oyuncuların varlığı da akıldan çıkarılmamalı ve her doğal görünen hikâyenin de doğru olması gerekmediği de bilinmelidir.

Mikro İfadeler

Her ne kadar yüzümüzün, en fazla hâkim olabildiğimiz iletişim kanalımız olduğu ve yüzün incelenmesiyle gerçek duyguların tespitinde yanılabileceğimiz bir gerçekse de, araştırmalar, sözsüz sızıntılar kapsamında, yüzde beliren anlık ifadeler sonucu birtakım gerçek duyguların ve bilgilerin anlaşılabileceğini ortaya koymuştur. Ancak, bu konuya geçmeden önce, konuya açıklık getirmesi açısından mesleki bir tecrübemi aktarmak isterim. Aşağıda aktarılacak olan olay, yaşanmış gerçek bir olaydır, ancak, isimler değiştirilmiştir.

Bir sabah, harekât merkezine gelen bir ihbar telefonuyla harekete geçtik. Gelen ihbar, şehrin yakınlarındaki bir piknik alanında bulunan dereye atılmış bir ceset olduğu şeklindeydi. Olay yerine gidildiğinde, belden yukarısı çıplak, üzerinde kimlik bulunmayan, yirmili yaşlarda bir erkek cesediyle karşılaşıldı. Bıçaklanarak öldürülmüştü. Olay yerinde tekerlek izleri ve cesedin kendisi haricinde, kimlik bilgileri de dahil olmak üzere hiçbir ipucu yoktu. Delilleri topladık ve olay yerini terk ettik.

Birkaç günlük çalışmadan sonra maktulün kimliği, şehre ne zaman geldiği ve en son kiminle beraber olduğunu tespit ettik. Zeki, İstanbul'da yaşıyordu. Bir yıl boyunca üniversite için şehirde kalmış, sonra İstanbul'a geri dönmüştü. Cinayet zanlısı Mehmet ile aynı kızı, Mehtap'ı seviyorlardı. Mehmet, Mehtap'ın yeni sevgilisiydi. Zeki, olay günü bu konuda görüşmek için şehre dönmüş, Mehmet'le bir barda oturmuştu. Gecenin geç bir saatinde bardan çıkmışlar, Mehmet'in kuzeninin arabasına binip ayrılmışlardı. Daha sonra ikisini de gören yoktu. Bir işyerinde özel güvenlik görevlisi olarak çalışan Mehmet, olaydan sonra kaçtığı Kütahya'dan otobüsle dönerken, il sınırında yakalandı ve merkeze getirildi.

Sorguda zanlı oldukça rahattı. Serbest olduğu günlerde vereceği ifadeyi düşünecek zamanı vardı, bu rahatlık verdiği ifadeden de anlaşılabiliyordu. Sorgulamayı bizzat yönetiyordum; bu esnada zanlı konuşurken, ortaya çıkan sözsüz işaretleri de yakalamaya çalışıyordum. Zanlının ifadesinin çatısını, maktulün kendisine hakaret ettiği ve eline geçen bıçakla, tahriklere dayanamayıp öldürdüğü oluşturuyordu. Bu haliyle ceza indirimi alması olasıydı ve kasten adam öldürmekten yargılanamayacaktı. Oysa cinayetin planlı işlendiği açıkça görülüyordu.

Burada kolluğun çok ciddi bir vicdani ve mesleki sorumluluğu vardır. Kolluk ya da adli merciler hiçbir şekilde kolaycılığa kaçmamalı, nasıl olsa zanlı cinayeti itiraf etti diyerek soruşturmayı zanlının aktardığı şekilde

kapatmamalıdır. Zanlı cinayeti itiraf etse de, karşı tarafta artık kendini savunmak gibi bir şansı olmayan maktul, yani öldürülen kişi vardır. Adli makamlar ve kolluk kuvvetleri, kanuni sınırları sonuna kadar zorlayarak ifade ve deliller yardımıyla olayın gerçek durumunu araştırmalıdır. Yoksa katil, yasamızda var olan boşluklardan da yararlanarak, “Cinayeti ağır tahrik altında işlemiştir!” şeklinde bir kılıfla ceza indiriminden yararlanabilir ve çok daha az bir cezayla adaletin elinden kurtulabilir. Maalesef bu konuda halkımız da oldukça yardımseverdir! Zamanında pazaryerinde işlenen bir cinayette tek bir görgü şahidinin bulunamaması ve cinayet tam yanında işlendiği için zorunluluktan dolayı görgü şahidi olan simitçinin, “O sırada benim arkam dönüktü, görmedim!” şeklinde ifade vermesi gibi. Bizzat yaşadığım bu olay, durumun ne kadar üzücü ve kaygı verici olduğunu anlatmaya yeterlidir sanırım.

Başlangıçta zanlı, bacakları açık, ayakları ileride, rahat bir şekilde oturuyordu. Yüzünde gerginliğe dair herhangi bir ifade görülmüyordu. Konuşma esnasında bazı isimleri bilinçli bir şekilde söylemeye başladım. Bunlar tek tek isimleri söyleyerek değil; sorulan soruların içerisinde bu isimleri bilinçli bir şekilde geçirerek belirtilmekteydi. Mehtap ismini özellikle söyledim, ama Mehmet’in genel duruşunda ve ifadelerinde bir değişiklik gözlemleyemedim. Belli ki, bu kızın onun üzerinde çok fazla etkisi yoktu. Bu esnada Mehmet’in ağabeyi ve onun ailesinden konu açıldığında, zanlı ayaklarını sandalyenin altına çekmiş, başını benden başka bir yöne doğru çevirmiş, gözlerini kısmıştı. Bu, doğru bir iz yakalamış olabileceğimi gösteriyordu. Ağabeyinin bir yaşındaki kızı Melek’ten bahsederken kaşlarını çattı, gözleri iyice kısıldı. Burun delikleri çok kısa bir süre açılıp kapandı. Bu fiziki bir saldırıda ya da harekette bulunabileceğine dair bir işaretti. Zanlının kişisel alanına girdim ve tekrar Melek ismini konuşma içerisinde telaffuz ettim. Çok kısa bir an zanlının dudakları kısıldı ve tekrar normale döndü. Artık Mehmet, başlangıçtaki kadar rahat değildi ve çok sayıda sözsüz işaret veriyordu. Zeki’den konu açıldığında burnunun kenarları, burnunun ucunu kırıştıracak şekilde kalkıp indi. Bu büyük bir rahatsızlığın ve tiksintinin işaretiydi. Kısa süre içerisinde doğru sorular sorularak direnci kırıldı ve ağlayarak cinayeti nasıl planlayarak işlediğini anlattı. Olay öncesi yaptıkları telefon görüşmelerinde maktul Mehmet’e sürekli küfür ve hakaret etmiş, bu küfürlerin merkezini de Mehmet’in çok sevdiğini bildiği Melek oluşturmuştu. Mehmet’e göre kızın hiçbir önemi

yoktu ama yeğenine ettiği küfürlerle ölmeyi hak etmişti. Zeki İstanbul'dan gelene kadar, Mehmet tüm cinayeti ayrıntılarıyla planlamış ve planını harfiyen uygulamıştı. Fakat öfkesine yenilerek, kurduğu ifadeyi devam ettiremedi. Avukat nezaretinde alınan ifadesindeki mevcut itirafıyla planlayarak adam öldürmekten yargılandı ve hüküm giydi.[583]

Duygular kavramı ve yedi tane evrensel duygu ifadesi, önceki bölümlerde açıklanmıştır. İnsanlar, bazen kendi istekleri doğrultusunda, bu ifadeleri taklit edebilirler. Bazen, hiç sevmediğimiz bir tanıdığı gördüğümüzde, yüzüne karşı gülümsemek zorunda kalabiliriz. Bazen, bir yakınımız ameliyata girerken, son derece endişeli olduğumuz halde, çok rahat bir ifade sergileyebiliriz. İnsanın doğasında taklitçilik vardır ve bunu pek çok kişi, hiç de zorlanmadan yapabilir.

Lie to Me[584] adlı televizyon dizisinin ilk bölümü, bir sorgulama sahnesiyle başlar. Yalan uzmanı Dr. Cal Lightman bir teröristi sorgulamaktadır. Terörist şehirdeki kiliselerden birine patlayıcı yerleştirmiştir, ancak hangisine yerleştirdiği tespit edilememiştir. Uzman, kilise isimlerini tek tek sayar ve teröristin yüz ifadelerini inceler. İkinci kiliseyi söylediğinde, burnu çok kısa bir süre için kırışır ve dudak kenarlarından biri çekilir. Uzman birden ayağa kalkar ve FBI ajanlarına aramaları gereken kilisenin adını söyler. Terörist ve avukatı şaşkındır. Avukat, "Bu iddianızın hiçbir dayanağı yok! Müvekkilim size hiçbir şey söylemedi!" der. Uzman cevap verir: "Ne demek istiyorsun? Az önce söyledi ya!"

Mikro ifadeler kavramı, geniş halk kitlelerinin ilgisini çekmeye, araştırmacı Prof. Paul Ekman'ın danışmanlığını yaptığı *Lie to Me* dizisiyle başladı. Ancak geçmişi bundan daha eski bir kavramdır. İlk olarak Haggard ve Isaacs isimli araştırmacılar,[585] terapi görüntülerini ağır çekimde izlerken *mikro-anlık ifadeler* adını verdikleri kavramı keşfettiler. Bu davranışların yavaş çekimde izlenmediği takdirde fark edilmesinin çok güç olduğunu kaydettiler. Birkaç yıl sonra Paul Ekman, yalan üzerine çalışırken, kavramı *mikro ifadeler* olarak türetti.[586]

Paul Ekman, mikro ifadeler kavramıyla biraz da tesadüfler eseri tanışmış ve ortaya koymuştur.[587] Ekman, çalıştığı üniversitede kültürler arası ortak yüz ifadelerinden bahsederken, "Sözsüz işaretler, insanların yalan söyleyip söylemedikleri konusunda ipuçları sağlar mı?" sorusu gündeme gelir. Bu

konu oradaki terapistler için önemlidir, çünkü bazı psikiyatrik hastalar doktorlarını iyi olduklarına dair ikna etmekte ve hastaneden çıkar çıkmaz intihar etmektedirler. Doktoru oldukça zor duruma düşüren bu duruma sözsüz iletişimin çare olup olmayacağı merak konusu olur. Ortaya çıkan soru ilginçtir: İnsanlar çok üzgün olsalar da bunu saklayabilirler mi ya da sözsüz davranışlarıyla sakladıkları yalan sızar mı?

Bunu incelemek üzere bir örnek olay seçerler. Mary, orta yaş bunalımında tipik bir ev kadınıdır. Kocası, kendisiyle artık ilgilenmemektedir ve çocuklarının da artık kendisine ihtiyaçları kalmamıştır. Tipik bir orta yaş bunalımındaki kadın özellikleri sergilemektedir. Daha önce üç kez ciddi bir şekilde intihar etmeyi denemiş ve kıl payı kurtarılmıştır. Hastaneye geldiğinde artık ev işlerini idare edememekte ve geceleri uyuyamamaktadır. Hastanedeki tedavisinin ilk üç haftasında müthiş bir gelişme gösterir. Üçüncü haftanın sonunda, kendisiyle görüşen doktoruna, hiç olmadığı kadar kendisini iyi hissettiğini ve birkaç günlüğüne hastaneden çıkmak için izin istediğini söyler. Davranışları düzelmiştir ve intihardan hiç bahsetmez. İyileşmiş bir görüntü vermesine rağmen doktorları ikna edemez ve hastaneden çıkmadan tedavisine devam edilir. Uzun bir süre sonra gerçekten de iyileşir. Bu görüşme hakkında daha sonraki günlerde konuşurken, *o gün yalan söylediğini, aslında o gün kesinlikle intihar etmek istediğini* itiraf eder. Bir yılın sonunda tamamen iyileşir ve taburcu olur.

Kadının yalan söylediğine dair *açık itirafı* olduğu için, Ekman ve davet ettiği diğer bilim insanları, bu görüşmenin çekilen görüntüleri üzerine yoğunlaşırlar. Görüntülerin ağır çekimde kare kare incelenmesi sonucunda bir şey fark ederler: Kadının yüzünde, doktorun gelecekle ilgili planlarını sorduğu soruya cevap vermeden önce, belli belirsiz ve çok kısa bir an için umutsuzluk ifadesi görülür. Öyle anlıktır ki bu, ilk sefer seyrettiklerinde fark edememişlerdir. Daha sonra bunun gibi başka ifadeler de olabileceği düşüncesiyle filme yoğunlaşırlar ve bundan başka birçok anlık ifadeye rastlarlar. Böylece *mikro ifadeler* kavramı ortaya çıkar.

Mikro ifadeler, yoğun baskı ve stres altında yüzün istemsiz olarak gerçekleştirdiği yüz hareketlerine dayanır. Bu ifadeler öylesine anlık gerçekleşir ki çoğunlukla kameraya kaydedip yavaş çekimde izleyerek tespit edilebilir. Mikro ifadeler genel olarak 1 saniye ila saniyenin 25'te biri kadar bir sürede gerçekleşir. Kişi tahrik edildiğinde mikro ifadeler kontrol

edilemez hale gelebilir. Mikro ifadeler kişinin gerçekte hangi duyguyu hissettiğini gösterir, neden o duyguyu hissettiğini göstermez. Bu nedenle mikro ifadeler kişinin yalan söyleyip söylemediğini söyleyemez ancak yalan tespiti için iyi bir araç olabilir.[588]

Mikro ifadelerin sebebi temel nöro-anatomide saklıdır.[589] Beynin, bilinçli hareketleri kontrol eden korteks bölgesi ile refleksif hareketleri kontrol eden sub-korteks, yani limbik bölgesi, yaşanan bir olayla ilgili, birbirine zıt iki ayrı yüz ifadesi için, yüze sinyal gönderir. Ağlamak üzere olduğunuzu, dudaklarınızın kenarlarının ağlayacak gibi aşağıya doğru yöneldiğini, fakat bir yandan da bunu saklamak için gülümsemeye çalıştığınızı düşünün, ne dediğimi daha iyi anlayacaksınız. Bilinçli yanınızın saklamaya çalıştığı duygu anlık olarak, belli belirsiz kendisini gösterir. İşte bu, mikro ifadedir.[590]

Bundan nasıl faydalanılacağı, uzmanlık ve çok fazla pratik gerektiren bir durumdur. Biri sizi ne kadar çok sevdiğinden bahsederken, dudakları çok kısa bir an için kısılıyor, kaşları belli belirsiz çatılıp düzeliyorsa, bu, o şahsın aslında size kızgın olduğu şeklinde yorumlanabilir. Patronu öldürülen hizmetçi, sağlığında ona ne kadar saygı duyduğunu anlatırken dudak kenarlarından birisi küçümsemeyi gösterecek şekilde bir yana doğru kayıp düzelebilir. Böyle mikro ifade tarzındaki ifade kaymaları çok önemli ipuçları sağlayabilir. Mikro ifadelerin en işe yarar tarafı, vücudun bunu kendiliğinden yapması, şahsın bunun farkında olmadığı gibi engel de olamamasıdır. Uzak kuzeninden söz açıldığında, hakkında olumsuz bir şey dile getirmese de burnu tiksintiyle kalkıp inen çocuğunuzun hareketi, belki de çocuğun suiistimaliyle ilgili bir durum olabilir. Mikro ifade tespitine ne kadar yoğunlaşırsanız o kadar ilerlediğinizi göreceksiniz. Bu sayede, etkileşime girdiğiniz kişilerdeki duygu kaymalarını fark edecek, bekli de var olan bazı yalanları tespit edebileceksiniz.

Mikro ifadeler, son derece geniş bir kavramdır. Uzmanlar tarafından, mikro ifadeler kayıt altına alınmıştır ve bir program dahilinde bunun eğitimleri verilmektedir.[591] Ücretli olan eğitimler sayesinde, istekli bireyler, hem mikro ifadelerin neler olduğunu öğrenmektedirler, hem de gözlerini eğiterek, bu kadar kısa bir zaman zarfında gerçekleşen yüz ifadelerini fark etmeyi başarmaktadırlar.

Bastırılmış İfadeler[592]

Uzun bir süre boyunca baskı altına almak istediğiniz ifadeler, bir şekilde su yüzüne çıkmak isteyebilir. Siz durmadan bastırırsınız ama o bir yerlerden çıkar yine de. Mikro ifadelerin anlık çıkışlarına göre, bastırılmış ifadeler çok daha uzun süre yüzde belirir ve daha kolay tespit edilebilir. Yüzde karmaşık ve iç içe geçmiş ifadeler sezilir. Bu, genel itibariyle, gerçek duyguyu saklama girişimidir. Genellikle en tercih edilen saklama biçimi, gülümseyerek saklamaktır. Gülümseme, karşınızdaki insana karşı olumlu duygular beslediğinizin işaretidir. *Fakat her zaman öyle midir?*

Öncelikle gülümsemenin son derece taklit edilebilir bir ifade olduğunun akıldan çıkarılmaması gerekir. Gün boyunca karşılaştığım birçok gülümsemenin gerçek olmadığını fark ediyorum. Aslında bu kısmen normal. Otel resepsiyonisti, işi gereği size gülümsemelidir fakat bunu her seferinde samimiyetle yapması da beklenmemelidir. Benim bahsettiğim, tanıdıklar arasındaki sahte gülümsemeler. Peki, gerçek bir gülümseme ile sahte bir gülümseme nasıl ayırt edilebilir?

Aslında gülümseme, insansı maymunların da taklit edemediği, son derece karmaşık yüz kaslarının dahil olduğu bir ifadedir. Bu konuyla ilgili çalışmaları 1800'lü yıllarda, Fransız nörolog Guillaume-Benjamin-Amand Duchenne yürütmüştür. Duchenne, denek olarak kullandığı şahsın yüzüne birtakım elektrik bağlantıları yapmış, belli yüz kaslarına az miktarda elektrik akımı vererek kasların harekete geçmesini sağlamış ve çeşitli yüz ifadelerini taklit etmiştir. Gülümseme kaslarını *(zygomatic major)* harekete geçirdiğinde dudak kenarları kalkar ve gülümsemeye benzer bir görünüm ortaya çıkar. Daha sonra Duchenne, adama sohbet esnasında, adamın peşinden tüm kadınların koştuğu şeklinde bir şaka yapar ve onun gülmesini sağlar. Bu gerçek gülümsemeyi fotoğraflar ve fark ortaya çıkar. Duchenne gülümsemesi olarak da adlandırılan gerçek gülümsemeye, gülümseme kaslarıyla birlikte, göz çevresi kasları da *(orbicularis oculi)* katılır.[593] Bu sayede yanaklar da yukarı kalkar, gözler küçülür ve göz çukuru yükselir. Gözlerin kenarında karga ayağı denilen çizgiler ortaya çıkar.



Duchenne'nin deneyleri.

Karşınızdaki kişi, resimde de görüldüğü şekilde, dişlerini de gösterecek şekilde gülümsüyorsa sorun yoktur. Ancak, sadece üst dişlerini göstererek gülümseyen insanların, tehdit etmek istedikleri, samimi olmadıkları ve bir hareket yapacakları değerlendirilir. Kavgadan önce, kendine güvenen kişiler böyle gülümserler. "Biraz sonra ısıracağım, kaçtın kaçtın, gerisini sen düşün!" anlamına gelir. Samimi bir gülümseme değildir. Kavga etmese de, ters bir laf edeceği ya da azarlayacağı anlamına gelir. Eğer üstünüz pozisyonundaki bir kişi böyle gülümsüyorsa, konuyu uzatmadan oradan uzaklaşmakta fayda vardır. Eğer ast pozisyonundaki birisinden böyle bir gülümseme geliyorsa, sizi tahrik etme amacındadır, tahrik olmadan gerekli tedbirleri almak gerekir.

Konumuza geri dönecek olursak, bastırılmış ifadelerde, birkaç ifade bir arada görülebilir. Biri sizin terfi etmenize sevindiğini söyler, gülümseyerek tebrik eder. Aynı anda belli belirsiz bir şekilde yüzünde öfke ya da üzüntü izlerini görürsünüz. Mikro değildir, yüzde bayağı yerleşir. Fakat öylesine belirsizdir ki, biraz da önsezi gerektirir. Tecrübeli olmayan gözler, ifadeyi seçmekte zorlanabilir. Üstelik ustaca saklanmıştır. Yıllar boyunca ifadeleri saklamaya o kadar alışmışızdır ki, sakladığımız ifadenin görülmesi bazen imkânsız hale gelir. Bazen gerçek duygu yalnızca gözlerden anlaşılabilir.

Daha kolay tespit edilebilecek türüne bir örnek çocuklardan verilebilir. Bazen küçük çocuğumuzun yaptığı bir şey komik gelir ama aslında alışkanlık haline getirmemesi gerekir, çünkü ilerleyen yaşlarda yapması hoş karşılanmayacaktır. Kızıyormuş gibi bir görüntü çizeriz, kaşlarımızı çatar, sesimizi yükselterek ikaz ederiz. Fakat bir yandan da içimizden yükselen kahkahaya engel olmakta zorlanırız, dudaklarımızı ısırır, gülmemeye çalışırız. Bu anlattığım örneğin daha ciddi olanlarını alın, o zaman ne dediğimi daha iyi anlayacaksınız. Kocasını öldüren kadın mahkemede yapmadığını söylerken üzüntülü bir ifade takınacaktır. Öte yandan amacını gerçekleştirmiştir, artık özgürdür. Bu aklına geldikçe içdünyasında beliren ifade rahatlama ve sevinçtir. Bunu engellemek için çok çaba harcar. Eğer limbik sistem baskın çıkarsa, düşünmeden söylediği bazı kelimelerle ya da yüzünde beliren ifadelerle kendini eleverebilir.

Yalan Tespitinde Başarı Oranları

Yalan tespiti ya da popüler ismiyle *yalan avcılığı* konusunu, iki ayrı grup için düşünmek gerekir. Bunlardan bir tanesi, amatör yalan avcılarıdır. Çocuğunun sigara içip içmediğini öğrenmeye çalışan anne; sınavda kimin kopya çektiğini anlamaya çalışan öğretmen; kasadan eksilen paraların nedenini öğrenmek için çalışanlarını sorgulayan patron; sevgilisinin gerçek duygularını anlamaya çalışan genç kız, hep bu *amatör avcılar* kategorisine girer.

Bir diğer grup ise “profesyonel yalan avcıları”dır. Bunlar, mesleki gereklilikten dolayı, yalan tespitiyle uğraşırlar. Polisler, hâkimler, savcılar, avukatlar, gümrük memurları, güvenlik görevlileri, gizli servis mensupları gibi birçok meslek grubu, işlerini hakkıyla yerine getirebilmek için, sık sık yalan tespit etmek gereği hissederler. Polis görevlerinde, her ne kadar delillerle yola çıkılsa da, soruşturmanın ilk başlarda yönlendirilmesi ve zaman kazanılması için yalan tespitine ihtiyaç duyulur. Adalet mensupları da zaman zaman kanaat edinebilmek için aynı şekilde kişinin ifadesinde, yalan söyleyip söylemediğini anlamak isterler. Bir binanın girişinde duran güvenlik görevlisinin, yaklaşan kişinin hareketlerinden ya da sorulan sorulara verdiği cevaplardan, kişinin kötü bir amacı olup olmadığını tespit etmesi, herkesin can güvenliği açısından önemlidir. Sınırda ya da

havaalanında, gümrük kontrol noktasına gelen kişilerin hepsinin eşyalarının aranması pratikte mümkün olmadığı gibi, uygun bir davranış da değildir. Bu nedenle, kişilerin yaklaşımlarından, heyecanlı olup olmadığından şüphelenmeleri ve uygun sorular sorarak, kişinin yalan söyleyip söylemediğini anlamaları beklenir. Örneğin, ABD'de uygulanmaya başlanan *SPOT (Screening Passengers by Observation Technique)* ya da Türkçe anlamıyla *Yolcuları Gözlem Tekniğiyle İzleme* programıyla görevliler, havaalanındaki yolcuları gözlemlemekte ve şüpheli gördüklerine uygun sorular sorarak, amacını anlamaya çalışmaktadırlar.[594]Bu seçkin ekibe, işin uzmanları tarafından gerekli eğitim verilmektedir.

Türkiye'de bu konuda akademik çalışmalara pek rastlanmasa da, dünyada yargı ve kolluk personelinin yalan işaretlerini tespite yönelik birçok çalışma vardır. Bu çalışmalarda genel olarak, uzman ya da uzman olduğu kabul edilen meslek gruplarının, ne kadar doğrulukla sözlü ya da sözsüz yalan ve doğruluk işaretlerini fark edebildikleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Araştırmaların çoğunda, yalan işaretlerinin tespit doğruluğunun %50 dolayında gerçekleştiği ortaya çıkmıştır.[595]

Yalan işaretlerini tespit etme konusunda yapılan 37 araştırmanın sonuçları, toplu olarak değerlendirildiğinde, doğruluk oranı %45 ila %60 arasında seyretmekte, doğruluk ortalaması ise %57 olarak ortaya çıkmaktadır.[596]Bir başka deyişle, insanlar yalan tespiti konusunda, yazı-tura atmaktan daha başarılı değildirler.

Diğer araştırmaların sonuçları, profesyonel yalan yakalayıcıların, sıradan gönüllü üniversite öğrencilerinden daha yüksek doğruluk oranları yakalayamadığını göstermiştir.[597]Araştırmalarda, diğer sonuçlardan en fazla farklılaşan, sadece Amerikan gizli servis elemanlarının üniversite öğrencilerinden ve diğer profesyonellerden daha iyi sonuçlar aldığının ortaya konulduğu bir araştırmadır.[598]

Sonuçlar toplu olarak değerlendirildiğinde, pek de iç açıcı olmadığı ortadadır. Özellikle eğitim almamış kişilerin, mesleklerine de dayanarak, yalan tespit etmeye çalışması, komik ya da acınası olabileceği gibi; sonuçta birçok insanın suçsuz yere cezaevlerinde ömrünü tüketmesine yol açabilir.

ABD'de 1989'dan beri, haksız yere hüküm giyen 271 kişi, mahkûmiyet sonrası yeniden açılan davalarda, DNA testleri sayesinde suçsuzluklarını ispatlayarak beraat etmişlerdir. Bu davalarda DNA delilleri, tartışılmaz bir

şekilde kişinin suç işlemediğini göstermiştir. Beraat edenlerin 17'si hakkında ölüm cezası verilmiş ve infaz edilmeyi bekleyen kişilerdir. Şahıslar ortalama 13 yıl hapis cezası çekmişlerdir ve bu şahısların haksız yere yattıkları süre 3.494 yılı bulmuştur. Yeniden ele alınan bu davaların yaklaşık %40'ında gerçek suçlu tespit edilerek adalete teslim edilmiştir. Bahsi geçen 271 davada, yargıç, savcı, kolluk ve jüri, bireylerin suçlu olduklarına inanmışlar, yalan söylediklerini değerlendirmişlerdir. Davaları soruşturan kolluk personelinin %100'ü şahısların itirazlarını, suçu reddetmelerini, yeterli delilleri olmaksızın, suçlu olduklarının işareti olarak görmüşler, doğru söylediklerine dair sözsüz iletişim işaretlerini tespit edememişlerdir.[599]/[600] Bu nedenle, bu insanların ömrü cezaevlerinde geçmiş, suçsuzluklarını çok geç ispatlayabilmişlerdir. Bunların haricinde birçok insan da, suçsuz yere hapis yatmakta ve çıkamadan hayatlarını kaybetmektedirler.

Yukarıda bahsi geçen *yalan tespiti* ya da *avcılığı* eğitimi, sıradan bir *beden dili* kitabı alıp orada yazılı olan yalan yanlış teknikleri uygulamak olarak görülmemelidir. Sonra, mesleğin en başlarında benim de başıma geldiği gibi, "Gözleri sol yukarı bakıyor, bu şimdi doğru demek miydi, yoksa yalan işareti mi?" diyen; şüpheliye, "Gözlerimin içine bakarak konuş!" şeklinde *anlamsız* ısrarlarla sorgulayan kişilerden olmak işten bile değildir. Bu eğitim, bazı gizli servis üyelerine, özel kuvvetler mensuplarına ve bu tür mesleki gerekliliği olan kişilere verilen özel tekniklerle mümkündür. Kısacası, değerli okurlara ve meslektaşlarıma tavsiyem, yalan tespiti yeteneklerine çok fazla güvenerek, radikal kararlar almamaları olacaktır. Kitaplardan çok önsezilerine güvenmeleri, fakat bu önsezilerin her birini de kanıtlarla doğrulamaları, yalan tespitinin kilit taşını oluşturur.

Yalan Tespitinde Hatalı Önyargılar

Uzmanların ya da sıradan insanların mesleki ve günlük hayatlarında yalan tespit etmek için kendilerince geliştirdikleri birtakım önyargılar vardır. Örneğin, yapılan bir çalışma, Amerikalıların yalancılarla ilgili on iki ayrı önyargılarının olduğunu ortaya koymuştur.[601]Bu önyargılardan bazıları (bebek yüzlülerin dürüst olduğu ve yalan söylemeyeceği konusundaki önyargı gibi) önceki konularda açıklanmıştır. Bunların birçoğu, başka

alanlardaki önyargılar gibi hatalıdır. Çünkü insanlar yalan söylerken birbirlerinden farklı hareket edebilirler. Profesyonel hırsızların çoğu, hırsızlık yapılan yere kolluğun olay yeri inceleme birimlerinin geleceğini bilirler. Bu nedenle, genellikle hırsızlık yaparken eldiven giymeyi ihmal etmezler. Böylece, mekânda parmak izi bırakmazlar. Ancak, kolluğun parmak izi bulamaması, hiçbir şekilde hırsızlık yapmadıklarını göstermez. Yalnızca hırsız, bunu gizlemenin yolunu öğrenmiştir. Çocukların dört yaşından itibaren kasıtlı yalanlar söyleme kapasitesinde olduklarına dair çok sayıda bilim insanının arasında fikir birliği söz konusudur.[602]İnsanlar da, bu kadar erken yaşlardan itibaren yalan söylemeye alışkın oldukları için yalan söylemekte ustalaşırlar ve insanların yalan tespit ettikleri ipuçlarını vermemek üzere kendilerini yetiştirirler. Bunlar da, yine bu konuda önyargıları boşa çıkaran durumlardır.

Aldert Vrij,[603] yalan tespiti konusunda çok sayıda yapılan araştırmaları analiz ederek iki çarpıcı sonuca ulaşmıştır. Bunlardan birincisi, göz davranışının yalan söylemeyle bir ilişkisinin olmadığıdır. Bu ilginç bir sonuçtur. Çünkü yalan yakalama konusundaki profesyoneller ve sıradan insanlar, yalancıların yalan söyledikleri kişilere (özellikle gözlerine) bakamadıklarına inanırlar. 75 ülkede yürütülen bir araştırmaya göre, yalancıların davranışlarına dair insanların sahip oldukları en yaygın inanış, göz teması kurmadıklarıdır.[604]Göz kaçırma davranışının, neden güvenilir bir işaret olmadığı konusunda Vrij iki sebep ileri sürer: Birincisi gözün büyük bir iletişim potansiyeli olduğu (örneğin göz kontağının ikna etmekte kullanılması), bu nedenle insanların bakışlarını kullanmak ve kontrol etmek üzerine kendilerini eğittikleridir. İkincisi ise, göz davranışının yalanla ilgisi olmayan birçok faktörle ilgili olduğudur. Örnek olarak, insanların hoşlandıkları kişilerle, hoşlanmadıkları kişilere göre daha fazla göz irtibatı kurmaları; kendilerinden yüksek statülü kişilere, düşük olan kişilere göre daha fazla baktıkları; yanlarındaki kişilere, daha uzak mesafedeki kişilere göre daha az baktıkları; utandıkları zaman daha az baktıkları sayılabilir.[605]Bu nedenle bakış davranışını, yalnızca yalanla ilişkilendirmek mümkün görünmemektedir.

İpucu: Bir kişinin yalan söylediğine dair bir izlenim kafanızda oluştuysa, bir an için kendi içinize dönün ve düşünün: “Bu kanı, bilimsel mi, değil mi?” Eğer edindiğiniz bilginin sağlam bir temeli yoksa ve bir önyargıdan ibaret olduğunu düşünüyorsanız vazgeçin ve yeni bir teknik deneyin. Temelsiz bir yargı sonucu alacağınız karar; bir ilişkinin bitmesi, iyi bir çalışanın kaybı, parlak bir iş

anlaşmasının sonu ya da masum bir insanın yıllarını cezaevinde geçirmesi şeklinde sonuçlanabilir. Anlamsız kitap cümlelerinden çok hayat tecrübenize ve önyargılarınıza güvenin ama elbette bilgiyi sağlam kaynak ve delillerle doğrulayarak.

Bakış konusunda bir gerçek daha vardır. Nasıl ki bir hırsız parmak izinden yakalanacağını öğreniyor ve eldiven giymeyi öğreniyorsa; sıradan bir insan dahi göz kaçırma davranışının yalan söylemekle ilişkilendirildiğini öğrenmiştir. Bu nedenle yalan söylerken karşısındakinden gözlerini kaçırmamayı öğrenmiştir. Yalancılık konusunda usta olanlar ise işi daha da ilerleterek bu konuda kendilerini eğitirler, hatta dikkat çekmeyecek şekilde gözün içine bakmamak, ara sıra gözleri kaçırmak konusuna bile dikkat ederler. Araştırmalar sonucunda görülen bir diğer gerçek, bu sebepten dolayı yalancıların, yalan söylerken daha fazla göz kontağı kurdukları şeklindedir.[606]Kişisel tecrübelerimle yalan yakalamak isterken karşımdaki kişiden gözlerimin içine bakmasını istediğimde, daha bunu reddeden ya da beceremeyen kimse görmedim. Bu da yalan konusunda bakışın güvenilir bir işaret olmadığını gösterir.

Vrij'in ikinci tespiti ise, yaşanan duygular, bilişsel yüklenme ve inanılır görünmemenin yalnızca yalan söyleyenlerin değil, doğru söyleyenlerin de başına geldiğidir.[607]Sonuçta, yalan söyleyenler de, aynı şekilde doğru söyleyenler de, yoğun duygu, bilişsel yükleme ya da davranışsal kontrol işaretleri verebilir. Bir kişiye, "Patronunu sen mi öldürdün?" şeklinde bir soru sorulduğunda, şüpheli tiz bir ses tonunda, "Hayır!" diye cevap verebilir. Bu kişinin yalancı olduğunu kesin bir dille söylemek mümkün değildir. Sinirli görünmekle birlikte, sinirli de olmayabilir. Kişi, belki patronunu öldürdüğünü sakladığı için sinirli olabileceği gibi doğruyu söylerken, polislerin ona inanmayacağını düşünerek de sinirli olabilir. Başka bir şekilde, kişi sorulan bir soruyla kıpırdanmasını durdurabilir. Bu, söyleyeceği yalanı düşünürken ortaya çıkan bilişsel yüklemenin işareti olarak görülebilir. Ancak, karşısındaki kişileri inandırmak için ifadesini doğru bir şekilde vermeye çalışan kişinin konuyla ilgili yaşadığı bir bilişsel yükleme de söz konusu olabilir. Bu nedenle, konuya ilişkin önyargılarla hareket ederek konuşan kişiyi doğrudan yalancılıkla suçlamak yanlış bir davranıştır.

Kolluk personeli, şüphelinin söylediklerini doğrulayamıyorsa, görüşme esnasında sözlü ipuçlarından çok sözsüz işaretlere yönelmektedir.[608] Bu nedenle hatalı tespit edilen işaretler, hatalı bir şekilde yorumlanabilir.

Sözsüz iletişim işaretlerine güvenerek bir sorgulamaya başlamak, ciddi bir tehlikedir. Çünkü sözsüz iletişim işaretleri, kişiden kişiye değişiklik gösterebilir; kişinin karakol ya da mahkeme korkusuyla ilgili olabilir. Bu nedenle, sadece sözsüz iletişim işaretlerine güvenerek hareket etmek, soruşturmayı anlamsız bir yere sürükleyebilir ya da gerçek suçlu yerine ilgisiz bir adamın başının derde girmesine yol açabilir.

Sözsüz iletişim ve yalan tespiti üzerine yaptığım incelemeler beni bir sonuca getirdi: Yalan tespiti için ne sözsüz işaret bilgisi, ne de sözlü ifadelerin analizi yeterlidir. Sözlü ve sözsüz davranış ile ifadeler, insanın iletişiminin tamamını oluşturuyor. Sözsüz davranış bizim milyonlarca yıllık insan olma maceramızın kalıcı bir mirası. Öte yandan dil, kültür demek; bir başka deyişle insanın kendisi demek. İnsan kendini dili ile anlatıyor. Bu nedenle sözsüz davranış ile konuşulanların analizinin de sonuca ulaşmakta büyük bir etkisi var. Sözlü ifadelerden yalan tespiti konusunda eski bir FBI özel ajanı olan Dr. John Schafer'in "Onların Kelimelerinin Konuşmasına İzin Verin" başlıklı bölümde yer alan makalesinin, bu anlamda çok aydınlatıcı olacağı ve birçok kişinin yalan konusuna bakışında farkındalık yaratacağını düşünüyorum.

Bir kişinin yalan söyleyip söylemediğine dair değerlendirme, yalnızca profesyoneller tarafından yapıldığında anlamlıdır, bu durumda bile değerlendirmelerin tamamı doğru olmayacaktır.[609]

Kolluk personeli, suçlayıcı ifade tarzında görüşürken, eğer şüphelinin suçlu olduğunu *bildiğini* düşünürse, bu önyargıyı değiştirmemektedir ve şüphelinin itiraf etmesi için baskı uygulamaya eğilimlidir. Bu, masum şüphelilerin, baskı sonucu suç üstlenmesine sebebiyet verebilir.[610]Gerek profesyonel işlerde, gerekse ikili ilişkilerde, yaklaştığınız insana karşı bir önyargıya sahip olmamak, bu sebeple daha çok önem kazanmaktadır. Dahası, araştırma sonucu, kolluk kuvvetleri gibi profesyonel yalan yakalayıcıların, şüphelinin doğru söylediğine dair bir algıya pek de sahip olmadıklarını göstermektedir.[611]Kolluk personellerinin mesleki tecrübesi arttıkça, yalan tespiti konusunda eğitim aldıkça, şüphelinin suçlu olduğuna dair önyargı edinmeye yönelik eğilimleri artmaktadır.[612]

Son olarak bir tane de ben ekleyeyim. Kavgada, kolluğa ilk giden kişi, nedense haklıymış gibi görünür. Buna Jack Schafer *Primacy Effect* (Öncelik Etkisi) adını vermiş. Kendiliğinden kolluğa gelerek yaşanan olayı kendine

göre anlatan şahıs suçsuz; kolluk tarafından yakalanan suçlu gibi değerlendirilir. Bu tuzağa da düşmemek ve tüm taraflara eşit mesafede yaklaşmak, soruşturmanın sağlıklı yürümesi açısından son derece önemlidir. Suçsuz olan, kolluğa karşı duyduğu korku ve çekinme sebebiyle gidememiş olabilir. Diğer yandan her iki taraf da eşit derecede sorumlu olabilir. Bu nedenle, ilk geleni haklı olarak kabul ederek bu paradigma, yani çember dahilinde konuya yaklaşmak, soruşturmayı önyargıyla yürütmek, bunu başarısızlığa sürüklemektir.

Bu bahse konu *öncelik etkisinden* dolayı birçok şüpheli serbest kalmış, daha sonra doğrusu anlaşıldığında da yakalanması için çok ciddi çabalar harcanmış ve zaman kaybına, adaletin gecikmesine ve adalet sistemine olan güvenin sarsılmasına neden olmuştur.

Örnek Olay: Ön kabullerin ne kadar zararlı olabileceğine dair gerçek bir örnek aktarmak isterim. Yıllar önce ilçe jandarma komutanı olarak görev yaptığım bir yerde, bir cinayet ihbarı aldık. İlçeye çok da uzak olmayan bir köyün hemen yanındaki boş arazide, öldürülen bir şahıs olduğunu öğrendik. Cesetler toprak bir yolun kenarına atılmıştı ve oradan geçen köylüler bizi haberdar etmişti. Olay yerine gittiğimizde, kısa süre önce hakkında işlem yaptığımız, ilçenin berberlerinden biri olduğunu gördük. Berber, öldürüldüğü köyde iki kızı alıkoymaktan dolayı, bir başka adamla birlikte şikâyet edilmiş, adam tutuklanmış, berber ise tutuksuz yargılanmak üzere serbest bırakılmıştı. Cesedi tanıyınca ve eldeki bilgilerle birleştirince, cinayeti kızların yakınlarının işlemiş olabileceğini değerlendirdik. Bu bizim paradigmamızdı, yani içine kendimizi hapsettiğimiz kısır dairemizdi. Böyle düşününce, aklımıza diğer alternatifler gelmedi. Hemen ekipler, kızların yakınlarını aramaya gitti. Olay yeri incelemesi bitene kadar olay yerinin kalabalık olmasını istemediğimizden, annesine haber de vermedik. Birkaç saat sonra annesinin haberi oldu ve olay yerine kendiliğinden geldi. Gelir gelmez katilin adını söylemeye başladı bağırarak. Şaşırdık, çünkü böyle bir şey beklemiyorduk. Annesinden öğrendik ki; öldürülen şahsın yeğeniyle sözlü olan ve daha önceden cinayetten sabıkalı olan arkadaşı, o gün erken saatlerde eve gelerek berberi almıştı. Annesi de haliyle, o şahıstan şüpheleniyordu. Derhal o şahsın köyüne bir ekip görevlendirdik ve yolları kestirdik. Ancak geç kalmıştık. Bizim için çok kıymetli olan birkaç saat içerisinde şahıs köye gitmiş, para ve araba ayarlayarak kaçmıştı. Yaşadığı yer İstanbul’a çok yakındı ve böylece derhal oraya kaçarak izini kaybettirmişti. Şahsın yakalanması altı ay sürdü.

Yakalandıktan sonra gerçek anlaşıldı. Sapık ruhlu berberin yeğeniyle uygun olmayan bir ilişkisi vardı ve katilden kızı ayırmayı başarmıştı. Bunu öğrenen öfkeli nişanlı, berberi konuşma bahanesiyle kaçırarak öldürmüştü. Üstelik aynı gün erken saatlerde başka bir cinayet daha işlemişti. Biz kendi paradigmamızda dönüp yanlış hedeflere odaklandığımız saatlerde bu işleri yaparak kaçma şansı bulmuştu. O anda bilemedik ama hata tamamen bizim geniş düşünemememizden kaynaklanmıştı. Bu bana geniş düşünmeyi, alternatifleri dikkate almayı öğretti. İlk aklınıza gelen çok mantıklı olabilir ama ne yazık ki doğru olmayabilir. Bu nedenle aklınıza gelen ilk fikre saplanıp, kulaklarınızı ve beyninizi diğer alternatiflere kapatmayın.

Yalan Söyleme Gerginliği ve Kendine Dokunma

Yalan söylemek, özellikle kayıp veya kazancın büyük olduğu yalanları söylemek son derece karmaşık bir süreçtir.

Yalan söyleyen kişinin birçok yoğun duyguyla aynı anda mücadele etmesi gerekir.[613] Yakalanma korkusu, suçluluk duygusu ya da yakalanmazsa elde edeceklerini düşündüğünde duyduğu heyecan, bir başka deyişle aldatma hazzı, kişiyi normal davranışlarından, dolayısıyla da normal sözsüz davranışlarından uzaklaştırabilir. Bu yoğun duygulanım kişinin davranışlarına birkaç şekilde etki eder. Örneğin, bazı durumlarda suçluluk duygusu karşısındakinin gözlerine bakmayı engelleyebilir. Ancak, yukarıda da açıklandığı üzere bu her zaman gerçekleşmez. Korku, psikolojik uyarılmaya neden olabilir; bu da göz kırpma, kendi kendine dokunma (self-adaptör, yatıştırıcı hareketler, kişinin kendi giysilerine, saçlarına, yüzüne vs. dokunması), konuşmada tereddütler ("mımmm" ya da "eee" sesleri gibi), konuşma hataları (kekeleme, kelime tekrarları, kelime unutma) ve ses tonunda açıkça değişiklik (daha tiz bir ses tonunda konuşma) gibi işaretlerde artışa neden olabilir.[614]

"Birçok kişinin farkına varmadığı, görüşülen kişiye suça ilişkin bir soru sorulduğunda, eğer suça ilişkin bir bilgi varsa, görüşülenin kendi etrafında dönmeye, kendine çekidüzen vermeye, yanaklarını şişirerek nefes vermeye, nefesini içinde tutmaya, kendi kendine dokunmaya, soruyu duyarken yaşadığı heyecandan dolayı kendini yatıştırmaya çalıştığı ve sonradan soruyu cevapladığıdır." [615]

Daha önce de bahsedildi; rahatlatıcı hareketler, yani kişinin kendi vücuduna dokunması, bir mesaj kaygısıyla yapılmaz. Kişi bunları yaptığının farkında değildir. Tekrarlaması istense bu hareketleri tekrarlayamaz. Genellikle karşılarındaki kişiler için de çok anlam ifade etmez. Fakat bu hareketlerin farkında olursanız, okumayı öğrenirseniz, özellikle de sıklıkla iletişime geçtiğiniz kişilerin stres durumlarında bu hareketlerden hangilerini yaptığını fark ederseniz, bu hareketler artık sizin için anlamlı olmaya başlar. Bu sayede kişinin stres ya da rahatlama durumunu öğrenir ve bu noktalar üzerinde çalışırsınız.

Psikiyatrik hastalar üzerine yapılan araştırmalar, kişinin psikolojik rahatsızlığı, gerginliği ve depresyonu arttıkça, kendine dokunma davranışında da artış olduğunu ortaya koymuştur.[616] Ancak, gerginlik seviyesi çok yüksek ise, hareketlerde donmalar da gözlenir. ABD eski

başkanlarından Bill Clinton'ın jüri karşısında, sonradan yalan söylediği anlaşılan ifadesi esnasında, 26 kez, başka bir deyişle yaklaşık dakikada bir kez burnuna dokunduğu, Amerikalı nörolog Dr. Alan Hirch tarafından rapor edilmiştir.[617]

Yalan söylemek, her ne kadar günlük hayatın bir parçası gibi görünse de, her koşulda kişinin gerginlik seviyesini artıran bir uğraştır. İşin duygusal boyutu ve suçluluk duygusu bir yana, düşünsel olarak da kişiyi zorlayan bir davranış biçimidir. Yalan söyleyen kişi, hem inandırıcı yalanlar söylemeli, hem bu yalanları söylerken karşısındakilerin kendisine inanıp inanmadıklarını anlamak için izlemeli ve gerekiyorsa yeni eklemeler ve düzeltmeler yapmalı, ayrıca söylediği yalanları ve ayrıntılarını unutmamalıdır. Tüm bu faktörler, kişinin gerginlik seviyesini artırmaktadır. Kişinin yalan söylerken, sakinleşmek için yatıştırıcı hareketlerle kendine dokunması, bu nedenle kuvvetle muhtemeldir. Ancak, yalan tespiti konusunda, *Pinokyo Efekti* diye tanımlanan, kişinin yalan söylediğini ortaya koyan ve diğerlerine de uygulanabilen bir işaret bulunmamaktadır.[618] Bu nedenle, kendine dokunma davranışının her zaman için yalancılığı gösterdiğini söylemek mümkün değildir. Ancak, durumun içeriğine bağlı olarak gerginliği gösterme olasılığı yüksektir.

İpucu: Yalan yakalama olayında, ilk bölümde bahsedilen gözlem faaliyetinin önemi çok büyüktür. Kişinin yalan söyleyip söylemediğini anlamak için, yalan işaretleri bulmak yerine; belli durumlarda, belli sorularda, belli isimlerde heyecanlanıp heyecanlanmadığını tespit edebilmek, çok daha yararlı bir faaliyettir. Bu nedenle, görüşülecek kişiyle yapılan görüşmeyi sıradan sohbet sorularıyla başlatmak, normalde ne tür hareketler yaptığını görüp ondan sonra sorgulamaya geçmek son derece faydalı bir gözlem olacaktır. Buna temel duruşu yakalamak denir. Şahsın normal duruşunu tespit ederseniz; onun hareketlerindeki yavaşlamanın ya da hızlanmanın varlığından bahsedebilirsiniz. Böyle bir şey tespit ederseniz bir sıcak nokta yakalamışsınızdır. Tam anlamıyla bir yalan işareti olduğunu söylemek mümkün değildir. Ancak bu sıcak noktanın farkına varabilirseniz, sorgulamanın devamını buna göre yönlendirme şansınız vardır. Hiçbir delilin olmadığı karmaşık bir davada, bu tespitin değeri tartışılamaz. Eğer bunu yapmazsanız, gözleminiz yetersiz olacaktır. Şahsın belki tiki vardır, örneğin burnunu kaşımak; fakat bu tiki fark etmezseniz, şahsın yalana yönelik birtakım hareketler yaptığını değerlendirebilirsiniz.

Şahsın doğru söylediği algısıyla yaklaşsanız da, yalan söylediği önyargısına sahip olsanız da, her iki durum sorgulama için eşit olarak olumsuzdur. Her ikisi de sağduyuyu etkiler. Bu nedenle, böyle ön kabullerden uzak durmak ve tarafsız olarak başlamak en doğrusudur.

Akıldan çıkarılmaması gereken bir konu, bu bölümde sayılan ve yalan tespitinde kullanılan işaretlerin, belli laboratuvar ortamları sağlanarak elde

edilmiş bilgiler olduğudur. Bu araştırmaların birçoğu, gönüllü üniversite öğrencileri üzerinde yürütülmüştür ve birçoğunda katılımcıların söyledikleri yalan sonucunda herhangi bir kayıp ya da kazancı olmayacaktır. Araştırma literatürünün yoğunluğu, güvenlik, kolluk ya da mahkeme gibi gerçek hayattaki uygulamalarla tam anlamıyla ilgili olmayabilir.[619] Sonuçta insanlar, elbette yalan söylediklerinde genel olarak doğru söyleyenlere göre daha gergin olacaklardır ancak bu işaretler motive edildiklerinde görülür. Eğer söylediği yalan sonucunda herhangi bir kaybı olmayacaksa ya da bu yalan hayatının merkezinde değilse, doğru ya da yalan söyleyenin çok fazla duygu hissetmesini bekleyemeyiz.[620] Kişilerin başarmak için güçlü bir isteği yoksa, yalan tespitine yönelik işaretler de zayıf kalmaktadır.[621] Bu nedenle, yalan tespitine yönelik araştırma sonuçları öncelikli olarak bu şekilde değerlendirilmeli ve bahse konu işaretler, başka gözlemler, işaretler, ifadeler ve delillerle desteklenerek sonuca varılmalıdır.

Kolluk, güvenlik ya da adalet sisteminde karşılaşılan yalan tespitine yönelik çalışmalar, aslında en sağlıklı sonuçların alınabileceği durumlardır. Bu durumlarda kayıp ya da kazanç çok yüksektir. Gümrük muayene memuruna, çantasında bir kilo eroinle yaklaşan uyuşturucu kaçakçısının durumunu düşünün. Yakalanırsa yılarca ceza alacağı gibi, kendisine malı teslim eden organizasyonun keseceği cezayı da bunun yanına eklemelidir. Ancak, malı memura fark ettirmeden geçirebilirse, eline bu sayede bir sürü para geçecektir. Bu nedenle, şahısta hem yakalanma gerginliği; hem de kazanma mutluluğu aynı anda görülebilir. Cinayet davası, miras davası, hırsızlık şüphesi gibi birçok durumu buna ekleyebilirsiniz.

İpucu: Yalan tespitine yönelik en güçlü ayırt edici olan gerginlik işaretleri, stres altında ortaya çıkar. Bu nedenle, günlük hayatta karşılıklı konuşmalar ya da iş hayatında ciddi yalan tespitlerinde; kişiyi en başta sıkıştırmamak, yalan söylemesine izin vermek ve sonra kişiyi sıkıştıracak sorular sorarak stres altında tepkilerini görmek, en temel yönteminiz olmalıdır. Burada kilit nokta, kişinin en başta zorlanmamasıdır. Anlattıklarından ufak bir çelişki yakalamış olabilirsiniz. Bunun üzerine acemilik yapıp hemen atlayarak, tüm ifadeyi bozabilirsiniz. Belki şahsın o ufak çelişkiye dair bir açıklaması vardır, ya da sizin fark ettiğiniz noktayı es geçecek ve verebileceği tek açıktan kaçacaktır. Öte yandan, eğer ifadeyi sakin bir şekilde yürütür, şahsın başlangıçta rahatça konuşmasına izin verir ve yakaladığınız çelişkilerin tamamını not alır, daha sonra bu çelişkiler üzerinden bir plan dahilinde ilerlerseniz ve sorularınızı yöneltirseniz, şahsın stres seviyesini yükseltir, hatalar yapmasına neden olur ve sonuca daha kolay bir şekilde ilerlersiniz. Plan yapmadan görüşen kişi (ifade alan ya da bir doğruyu tespit etmeye çalışan gibi), hiçbir şey elde etmemeyi planlamış demektir. Bu bir Scotland Yard dedektifinin sözüydü. Kolluk şüpheden ve çelişkiden hareket eder. Ortada şahsın ifadesi haricinde hiçbir delilin olmadığı durumlarda, yalan tespiti, hayat kurtarıcı olabilir. Günlük hayatta bir yalanı tespit etmeye çalışan insanlar da böyledir. Keza, günlük hayatta da bir arkadaşınızın ya da

çalışanınızın yalan söylediğinden şüpheleniyor ancak ispatlayamıyorsanız, bu yöntemle gerçeklere ulaşabilirsiniz.

Bu bölüm, ağırlıklı olarak kolluk personeline yönelikmiş gibi görünse de, aslında genele yönelik olarak yazılmıştır. Sonuç olarak yalan tespitinden anlaşılması gereken, aslında yalan tespitinin hiç de kolay olmadığı ve başarı oranının son derece düşük olduğudur. Bu nedenle, ister günlük hayatta ister profesyonel iş yaşamında olsun, yalan tespit edebilme becerilerine çok fazla dayanmamak, öncelikle somut olaylardan ve delillerden yola çıkmak; sözsüz işaretleri bunlar için bir yardımcı kaynak ya da yönlendirme aracı olarak değerlendirmek, bu bölümün ana fikrini oluşturmaktadır.

Yalan tespitinde en önemli tuzak, gereğinden fazla işaret okumak,[622]bir süre sonra şahsın her hareketinden anlam çıkarmak ve bunu yalan söylediğine yormaktır. Daha önce de belirttiğim gibi, yalan tespitinde kesin bir “Pinokyo Hareketi” yoktur. Bahsedilen hareketler ve işaretler, yalnızca kişide stres ya da gerginlik olduğunu belirtir. Normalden farklı bir durum gözlenmektedir. Fakat, kişi yalancılıkla suçlandığından dolayı, çok daha fazla öfkelenebilir; sesi tizleşebilir; hareketleri donabilir; terleyebilir ve kendine daha fazla dokunabilir. Bunları doğrudan yalancılık olarak ele almamak, önyargılı davranmamak ve başka unsurlarla destekleyerek karar vermek, özellikle ikili ilişkileri iletişim felaketlerinden kurtarmanın doğru bir yoludur.

513 *“Fact is, all lies, all evil deeds, they stink. You can cover them up for a while, but they don’t go away.” Spikey, L. (2006), Inside Man. 129 dk. film.*

514 *Hancock, J. (2007). Digital Deception: When, where and how people lie online. In K. McKenna, T. Postmes, U. Reips, ve A. Joinson (ed.), Oxford handbook of internet psychology, 287-301. Oxford: Oxford University Press’ten akt. Porter, S. ve Brinke, L. (2010). The truth about lies: What works in detecting high stakes deception? Legal and Criminological Psychology, 15, 57-75.*

515 *Porter, S. ve Brinke, L. (2010). Age., 57.*

516 *Meyer, P. (2010). Liespotting, proven techniques to detect deception. New York: St. Martin Griffin, IX.*

517 *Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit. West Sussex: John Wiley ve Sons Ltd., 9-10.*

518 *Advertiser (The Adelaide), (2011). No, their pants don’t catch fire, so how do you know if someone is lying? Ian Leslie’nin Born Liar: Why we can’t live without deceit, 18.*

519 *DePaulo, B. M., Kashy, D.A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M. ve Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. Journal of Personality and Social Psychology, Vol 70 (5), akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Nonverbal communication. Science and applications. Los Angeles: Sage, 125.*

520 *Navarro, J. (2010). Some things you just can't hide. Psychology Today. http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201005/some-things-you-just-cant-hide adresinden, 05.08.2012 tarihinde erişilmiştir.*

521 *Meyer, P. (2010). Age., 5.*

522 *"There are three kinds of lies: lies, damned lies, and statistics."*

523 *Saxe, L. (1991). Lying: Thoughts of an applied social psychologist. American Psychologist, 46, 409-415, 414. Kullanılan terimin İngilizce orijinali "social lubricant"tır. Yağlama, kaydırıcı, gresleme gibi anlamlara gelen bu kelimeyi, "kolaylaştırıcı" şeklinde çevirmeyi uygun gördüm.*

524 *Darwin, C. (2001). İnsan ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi. (Çev. Orhan Tuncay). İlk basım 1899. İstanbul: Gün Yayıncılık, 61.*

525 *Freud, S. (1959-İlk basım 1905). Fragment of an analysis of a case of hysteria (1905). In collected paper, 3. New York: Basic Book, 94.*

526 *Akçay, E. (2012). Yalan işaretlerinin tespitinde sözsüz iletişim becerilerinin kullanımı. Jandarma Dergisi, 132, 28-35, 30.*

527 *Pennycook, A. (1985). Actions speak louder than words: Paralanguage, communication, and education. Tesol Quarterly, Vol. 19, No. 2, 264.*

528 *http://tr.wikipedia.org/wiki/Kral_Midas adresinden 12.11.2012 tarihinde erişilmiştir.*

529 *Vrij, A. (2008). Detecting lies and deceit. West Sussex: John Wiley ve Sons Ltd., 64.*

530 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Nonverbal leakage and clues to deception. Psychiatry, 32, 88-106.*

531 *Mehrabian, A. (2007). Nonverbal communication. İkinci baskı, ilk basım 1972. London: Aldine Transaction, 85.*

532 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1969). Age.*

533 *Ekman, P. (2009). Ne Düşündüğünü Biliyorum. (Orijinal Adı: Telling Lies). İstanbul: Koridor Yayıncılık.*

534 *Akçay, E. (2012). Age., 30.*

535 *Ekman, P. (2009). Age., 110.*

536 *Vrij, A., Granhag, P. A. ve ark., 2011. Outsmarting the liars: Toward a cognitive lie detection approach. Current Directions in Psychological Science, 20, 28-32,29.*

537 *Angelo, T. 2008. Lecturing for (deeper) learning in large classes. http://www.youtube.com/watch?v=OtXtYNOiEIU, erişim tarihi: 25.09.2011.*

538 *Paas, F. ve ark., 2003. Cognitive Load Measurement as a Means to Advance Cognitive Load Theory. Educational Psychologist. Sayı: 38 (1), s. 63-71; 63.*

539 *Akçay, E. (2012). Yalan söyleme kabiliyeti ve cinsiyetler arası bir karşılaştırma, Selçuk Üniversitesi İletişim Fakültesi Akademik Dergisi, 7, 3, 234-243, 237.*

540 *Miller, G. A. (1956). The magical number seven, plus minus two: Some limits on our capacity for processing information. Psychological Review, 63, 81-97'den akt. Çakmak, E. K., 2007. Çoklu ortamlarda darboğaz: Aşırı bilişsel yüklenme. Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, 27, 2, 1-24, 3.*

541 *Vrij, A., Ennis, E., Farman, S. ve Mann, S. (2006). People's perceptions of their truthful and deceptive interactions in daily life. Manuscript submitted for publication'den akt. Vrij, A. (2008). Age., 58.*

542 *Bagley, J. ve Manelis, L. (1979). Effect of awareness on an indicator of cognitive load. Perceptual and Motor Skills, 49, 591-594'ten akt. Vrij, A. (2008). Age., 40.*

543 *Goldman-Eisler, F. (1968). Psycholinguistics: Experiments in spontaneous speech. New York: Doubleday'den akt. Vrij, A. (2008). Age., 40.*

544 *Ekman, P. (1997). Deception, lying, and demeanor. In D. F. Halpern ve A. E. Voiskounsky (ed.), States of mind: American and post-Soviet perspectives on contemporary issues in psychology (pp. 93-105). New York: Oxford University Press'ten akt. Vrij, A. (2008). Age., 40.*

545 *Vrij, A. (2008). Age., 41.*

546 *İngilizcesi high-stakes.*

547 *Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 129.*

548 *Zuckerman, M., DePaulo, B. M. ve Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (ed.), Advances in Experimental Social Psychology, 14 (1-57). New York, NJ: Academic Press, 4.*

549 *Ekman, P. (1991). Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. W. W. - Norton & Company - New York-London'dan akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 126.*

550 *Ekman, P. (1992). (İlk Basım 1985.) Telling lies. New York: W. W. Norton, 21.*

551 *Makyavelist tabiri, ünlü İtalyan yazar ve düşünür Niccolò Machiavelli'ye (3 Mayıs 1469 - 21 Haziran 1527) ait Il Principe (Prens) adlı kitabından türetilmiştir. Machiavelli, eserinde, İtalyan birliğini savunmuş ve devlet adamının, ahlaki olup olmadığına bakmaksızın, başarıya ulaşmak için her yolu kullanmasının uygun olabileceğini belirtmiştir.*

552 *İnsanları kendi bilgileri dışında veya istemedikleri halde bilinçli ve amaçlı olarak etkileyen kişi. http://www.anlambilim.net/manipulator-nedir-32730.htm adresinden 03.08.2012 tarihinde erişilmiştir.*

553 *Vrij, A., Granhag, P. ve Mann, S. (2010) Good liars. The Journal of Psychiatry ve Law, 38 (12). 77-98, 79.*

554 *Vrij, A., Granhag, P. ve Mann, S. (2010). Age., 79.*

555 *Kashy, D. A. ve DePaulo, B. M. (1996). Who lies? Journal of Personality and Social Psychology, 70, 1037-1051; Gozna, L., Vrij, A.,ve Bull, R. (2001). The impact of individual differences on perceptions of lying in everyday life and in high stakes situation. Personality and Individual Differences, 31, 1203-1216'dan akt. Vrij, A., Granhag, P. ve Mann, S. (2010). Age., 79.*

556 *Meyer, P. http://liespotting.com/ adresinden 03.08.2012 tarihinde erişilmiştir.*

557 *Ekman, P. (2009). Age.*

558 *Vrij, A., Granhag, P. ve Mann, S. (2010). Age., 80.*

559 *Vrij, A. (2008). Age., 39.*

560 *Vrij, A., Granhag, P. ve Mann, S. (2010). Age., 81.*

561 *Zuckerman, M., DeFrank, R. S., Hall, J. A., Larrace, D. T. ve Rosenthal, R. (1979). Facial and vocal cues of deception and honesty. Journal of Experimental Social Psychology, 15, 378-396'dan akt. Masip, J., Garrido, E. ve Herrero, C. (2004). Facial appearance and impressions of credibility: The effects of facial babyishness and age on person perception, International Journal of Psychology, 2004, 39 (4), 276-289, 276.*

562 *Masip, J., Garrido, E. ve Herrero, C. (2004). Age., 276.*

563 *Akçay, E. (2012). Age., 238.*

564 *Dreber, A., Johannesson M. (2008). Gender differences in deception. Economics Letters. Sayı: 99, s. 197-199, 198.*

565 *DePaulo, B. M., Kashy, D. A. ve ark. (1996). Lying in Everyday Life. Journal of Personality and Social Psychology. Sayı: 70, No. 5, s. 979-995, 980.*

566 *DePaulo, B. M. ve Bell, K. L. (1993). Lying kindly. Basılmamış yazıdan akt. DePaulo, B. M., Kashy, D. A. ve ark. (1996). Age., 981.*

567 *"plea bargain"*

568 *Jones, S. (2011) Under pressure: Women who plead guilty to crimes they have not committed. Criminology ve Criminal Justice. Sayı: 11 (1), s. 77-90, 78.*

569 *Gilbert, J. A. E. ve Fisher, R. P. (2006). The effects of varied retrieval cues on reminiscence in eyewitness memory. Applied Cognitive Psychology, 20, 723-739; Vrij, A., Mann, S., Fisher, R., Leal, S., Milne, B. ve Bull, R. (2008). Increasing cognitive load to facilitate lie detection: The benefit of recalling an event in reverse order. Law and Human Behavior, 32,253–265; Vrij, A., Granhag, P. A., Mann, S. ve Leal, S. (2011). Outsmarting the liars: Toward a cognitive lie detection approach. Current Directions in Psychological Science, Current Directions in Psychological Science, 20, 1, 28-32, 29.*

570 *Gilbert, J. A. E. ve Fisher, R. P. (2006). Age.'den akt. Vrij, A., Granhag, P. A., Mann, S. ve Leal, S. (2011). Age., 29.*

571 *Vrij, A. (2008). Age., 104.*

572 *Hartwig, M., Granhag, P. A., Stromwall, L. ve Kronkvist, O. (2006). Strategic use of evidence during police interrogations: When training to detect deception works. Law and Human Behavior, 30, 603-619'dan akt.*

573 *DePaulo, B. M., Lindsay, J. L., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. ve Cooper, H. (2003). Cues to deception. Psychological Bulletin, 129, 74-118'den akt. Vrij, A., Granhag, P. A., Mann, S. ve Leal, S. (2011). Age., 29.*

574 *Vrij, A., Granhag, P. ve Mann, S. (2010). Age., 88.*

575 *Vrij, A. (2008). Age., 104.*

576 *Akçay, E. (2012). Age.*

577 *Goman, C. K. (2008). İşyerinde Beden Dili, Emel Lakşe (çev.), Alfa Yayınları, Ankara, 61; Pease, A. ve B. 2006. The definitive book of body language. Bantam Books, New York, 187.*

578 *Vrij, A. (2008). Age., 60.*

579 *Doherty-Sneddon, G. ve Phelps, F. G. (2005). Gaze aversion: A response to cognitive or social difficulty? Memory and Cognition,33, 727-733'ten akt. Vrij, A., Granhag, P. A., Mann, S. ve Leal, S. (2011). Age., 29.*

580 *DePaulo, B. M., Jordan, A., Irvine, A. ve Laser, P. S. (1982). Age changes in the detection of deception. Child Development, 53, 701-709; Ekman, P. (1989). Why kids lie. New York: Charles Scribners ve Sons'tan akt. Gervais, J. Tremblayi R. E., Gervais, L. D. ve Vitaro, F. (2000). Children's persistent lying, gender differences, and disruptive behaviours: Alongitudinal perspective. International Journal of Behavioral Development, 24 (2), 213–221, 213.*

581 *Lewis, M. Stranger C. ve Sullivan, M. W. (1989). Deception in 3-Year Olds. Developmental Study, 25 (3), 439-443, 443.*

582 *DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K. ve Cooper, H. (2003). Cues to deception. Journal of Personality and social psychology, 129, 74-118'den akt. Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 436.*

583 *Mehrabian A. (2007). Nonverbal communication. 2. baskı, ilk basım 1972. London: Aldine Transaction, 98.*

584 *Akçay, E. (2012). Gerçeğin belirsiz aynaları: Mikro ifadeler. Jandarma Dergisi, 134, 30-37.*

585 *Lie to Me-Bana Yalan Söyle. (2009). 1. Bölüm. Yönetmen: Daniel Sackheim.*

586 *Haggard, E. A., Isaacs, K. S. (1966). Micromomentary Facial Expressions. In Methods of Research in Psychology, L. A. Gottschalk and A. H. Auerback (ed.), New York: Appleton Century Crofts'tan akt. Navarro, J. (2011). Body Language vs Micro-Expressions Debunking the Myths of "Micro-Expressions." http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201112/body-language-vs-micro-expressions adresinden 28.12.2011 tarihinde erişilmiştir.*

587 *Ekman, P. (1992). Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. New York: W. W. - Norton & Company, 16.*

588 *Ventreli, M. R., Simon, N. (2011). How I Learned to Stop Vorrying About Liars and Love Microexpressions. American Journal of Family, 146.*

589 *Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 130.*

590 *Frank, M. G., Matsumoto, D. M., Ekman, P., Kang, P. ve Kurylo, A. (2011). Detecting deception in high stakes situation: I. The face. Manuscript under review'den akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 130.*

591 *Bu eğitim Paul Ekman tarafından https://face.paulekman.com/face/default.aspx?override=1 ve David Matsumoto tarafından http://www.humintell.com/products/ adreslerinden verilmektedir.*

592 *Meyer, P. (2010). Age., 63.*

593 *Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 30.*

594 *Zack, P. (2007). Criminal Cues. Government Executive, Apr. 15, 2007, 39, 6, 17.*

595 *DePaulo, B. M. (1994). Spotting lies: Can humans learn to do better? Current Directions in Psychological Science, 3, 83-86; DePaulo, B. M. ve Pfeifer, R. L. (1986). On-the-job experience and skill at detecting deception. Journal of Applied Social Psychology, 16, 249-267; Zuckerman, M. ve Driver, R. E. (1985). Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. In W. A. Siegman ve S. Feldstein (ed.), Multichannel integration of nonverbal behaviors, 129–147. Hillsdale, NJ: Erlbaum.*

596 *Vrij, A. (2000). Detecting lies and deceit: The psychology of lying and implications for professional practice. Chichester: John Wiley and Sons.*

597 *DePaulo, B. M. ve Pfeifer, R. L. (1986). Age., Ekman, P. (1991). Telling lies. Clues to deceit in the marketplace, politics and marriage. W. W. - Norton end Company - New York-London; Ekman, P. (1999). Emotional and conversational nonverbal signals. In L. Messing ve R. Campbell (ed.) Gesture, speech and sign, 45-55. London: Oxford University Press; Köhnken, G. (1987). Training police officers to detect deceptive eyewitness statements. Does it work? Social Behaviour, 2, 1–17; Vrij, A. (1993). Credibility judgments of detectives: The impact of nonverbal behaviour, social skills and physical characteristics on impression formation. Journal of Social Psychology, 133, 601–611; Vrij, A. ve Graham, S. (1997). Individual differences between liars and the ability to detect lies: Expert Evidence. The International Digest of Human Behaviour Science and Law, 5, 144–148; Gozna, L., Vrij, A. ve Bull, R. (2001). Age.*

598 *Ekman, P. ve O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? American Psychologist, 46, 913–920.*

599 *Navarro, J. (2010). Detecting lies v. detecting truth-serious implications. Psychology Today, http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201010/detecting-lies-vs-detecting-truth-serious-implications adresinden 05.08.2012 tarihinde erişilmiştir.*

600 *Akçay, E. (2011). Adalet sisteminin aktörleri ve yalan tespiti. Esas, Hukuk Dergisi, 1, Ekim, 24-27.*

601 *Zuckerman, M., Koestner, R. ve Driver, R. (1981). Beliefs about cues associated with deception. Journal of Nonverbal Behavior, 6, 105-114, 106.*

602 *Bussey, K. (1992). Children's lying and truthfulness: Implications for children's testimony. In S. J. Ceci, M. DeSimone Leichtman ve M. Putnick (ed.), Cognitive and social factors in early deception, 89-110. Hillsdale, NJ: Erlbaum; Leekam, S. R. (1992). Believing and deceiving: Steps to becoming a good liar. In S. J. Ceci, M. DeSimone Leichtman ve M. Putnick (ed.), Cognitive and social factors in early deception, 47-62. Hillsdale, NJ: Erlbaum; Newton, P., Reddy, V. ve Bull, R. (2000). Children's everyday deception and performance on false-belief tasks. British Journal of Developmental Psychology, 18, 297—317; Wilson, A. E., Smith, M. D. ve Ross, H. S. (2003). The nature and effects of young children's lies. Social Development, 12, 21-45'ten akt. Vrij, A. (2008). Age., 28.*

603 *Vrij, A. (2008). Age., 60.*

604 *Global Research Team (2006). A world of lies. Journal of Cross-Cultural Psychology, 37, 60-74'ten akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 132.*

605 *Kleinke, C. L. (1986). Gaze and eye contact: A research review. Psychological Bulletin, 100, 78-100'den akt. Vrij, A. (2008). Age., 60.*

606 *Frank, M. G., Kim, D. J., Kang, S. ve Aragona, D. (2011). Detecting deception in a high stakes situation: II. The eyes. Manuscript under review'dan akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 132.*

607 *Vrij, A. (2008). Age., 61.*

608 *Vrij, A., Mann, S., Kristen, S., Fisher, R. P. (2007). Cues to deception and ablity. To detect lies as a function of police interview style. Law and Human Behavior,499-518'den akt. Akçay, E. (2012). Age.*

609 *Ekman, P., O'Sullivan, M. ve Frank, M. G. (1999). A few can catch a liar. Psychological Science, 10, 263-266.*

610 *Kassin, S. M. (2005). On the psychology of confessions: Does innocence put innocents at risk? American Psychologist, 60, 215-228'den akt. Vrij, A. (2008). Age., 40.*

611 *Vrij, A. & Mann, S. (2005). Police use of nonverbal behavior as indicators of deception. In R. E. Riggio & R. S. Feldman (ed.), Applications of nonverbal communication (pp. 63–94). Mahwah, NJ: Erlbaum.*

612 *Meissner, C. A. & Kassin, S. M. (2002). "He's guilty!" Investigator bias in judgments of truth and deception. Law and Human Behavior, 26, 469-480.*

613 *Ekman, P. (1992). (İlk Basım 1985). Age.*

614 *Vrij, A. (2008). Age., 39.*

615 *Navarro, J. (2010). Opportunities to detect deception in a forensic setting. Published on November 3, 2010 by Joe Navarro, M. A. in Spycatcher.* http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201011/opportunities-detect-deception-in-forensic-setting *adresinden 18.03.2012 tarihinde erişilmiştir.*

616 *Ekman, P., Freisen, W. V. (1972). Hand movements. The Journal of Communication, 22, 353-374; Freedman, N. (1972). The analysis of of movements behavior in altered clinical interview. In A. W. Siegman & B. Pope (ed.), Studies in Dyadic Communication. New York: Pergamon Press; Freedman, N., Blass, T., Rifkin, A. ve Quitkin, F. (1973). Body movements and the verbal encoding of agressive affect. Journal of Personality and Social Psychology, 26, 72-85; Freedman, N. ve Hoffman, S. P. (1967). Kinetic behaviors in altered clinical states: Approach ot objective analysis of motor behaviors during clinical interviews. Perceptual and Motor Skills, 24, 527-39; Waxer, P. H. (1977). Nonverbal cues for anxiety: An examination of emotional leakage. Journal of Abnormal Psychology, 86, 306-314; Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Age., 286.*

617 *Beun, J. (19 Ağustos 2011). The lying game: How to tell if your teen is telling a whopper, The Ottawa Citizen Newspaper.*

618 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Beden Dili: Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi. İstanbul: Alfa Yayınları, 275.*

619 *Frank, M. G. (2005). Research methods in detecting deception research. In J. Harrigan, R. Rosenthal & K. Scherer (ed.), The new handbook methods in nonverbal behavior research. New*

York: Oxford University Press'ten akt. Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 131.

620 *Matsumoto, D., Frank, M. G. ve Hwang, H. S. (2013). Age., 130.*

621 *DePaulo, B. M.; Lindsay, J. J.; Malone, B. E.; Muhlenbruck, L.; Charlton, K. ve Cooper, H. (2003). Clues to deception. Psychological Bulletin, Vol 129 (1), Jan. 2003, 74-118, 24.*

622 *Overinterpret*

10. BÖLÜM

SÖZSÜZ İŞARETLER

Sözsüz İşaretleri Okuma Becerisi

Hepimiz sosyal olarak aynı hayatı paylaşsak da, olaylara ve kişilere bakışımız, kısacası sosyal yeteneklerimiz aynı olamaz. Bunlar, çok çeşitlilik gösteren becerilerdir. Bazı kişiler, empati kurabilen, sosyal, anlayışlı, cana yakın, iletişim yeteneğine sahip, duygusal zekâya sahip, hassas olarak nitelendirilirken; bazıları ise kapalı, anlayışsız, nemrut, girişken olmayan, tuhaf, geçimsiz gibi sıfatlarla betimlenirler. Bu sözü edilen ifadelerin tamamı, kişinin sosyal yetenekleriyle bağıntılıdır.

Sözsüz iletişimin, sosyal yeteneklerin bir parçası olduğu kesin olarak bilinmektedir.[623] Çok sayıda çalışma, sözsüz davranışların sosyal becerilerle ilişkili olduğu hipotezini desteklemektedir.[624] Bu bağlamda, sosyal yeterlilik ile başkalarının içdünyalarını sözsüz yüz ifadelerinden anlama becerisi arasında bir ilişki mevcuttur. Sonuçta, sözsüz davranışlar ve bunları çözme becerisi, bireyin genel olarak iletişim becerisine katkıda bulunmaktadır.

Sözsüz iletişim becerileri yüksek olan kişinin kendisinden, bu kitapta aktarılan sözsüz iletişim işaretlerini büyük oranda anlaması; karşısındaki kişinin sözel konuşmasıyla birlikte konuşmadığı ancak, istemli ya da istemsiz olarak ima ettiği konuların farkında olması; kendisinin de yüksek

bir doğrulukla sözsüz iletişim mesajlarını kodlayarak karşı tarafa eksiksiz iletebilmesi beklenir.

Önceki bölümlerde, yapılan birçok çalışmanın, bazı duyguların yüz ifadelerinin evrensel olduğu ve tüm kültürlerde benzerlik gösterdiği, dahası evrensel olmayan duyguların da kültürün belli duyguları gösterme kurallarından hareketle o kültürün bireyleri tarafından yüz ifadelerinden anlaşılabileceğini gösterdiği aktarılmıştır.[625] Kişiler, bu kültürel kurallar yardımıyla, başkalarına hangi duyguyu ne zaman göstereceklerine karar verirler. Gösterme kurallarını eksiksiz bir şekilde uygulamada başarısız olmak sosyal yetersizliğe neden olurken; bu kuralları doğru tanımak ve anlamını çözmek sosyal etkileşimi kolaylaştırır.[626]

Sözsüz davranışlar, sosyal etkileşimde önemli bir rol oynamaktadırlar. Başkalarının sözsüz davranışlarını anlamak ya da çözmek, hem başkalarının duygularını anlamayı hem de sosyal etkileşimi kolaylaştırır.[627] Sosyal yeterlilik ile başkalarının içdünyalarını yüz ifadelerinden anlamak arasında bir ilişki vardır. Sözsüz davranış, kişinin sosyal yeterliliğine katkıda bulunan birkaç sosyal yetenekten birisi olarak görülebilir.

Duyguları gösterme kuralları, son derece kesin sınırlarla belirlenmiştir. Sosyal hayatta kişiler bazen bu gösterme kurallarından dolayı gerçek duygularını saklamak zorunda kalabilirler. Eş deyişle, mutlu bir an olması beklenen bir durumda, üzüntülü olsa dahi gülümsemesi beklenebilir. *Bu yüz ifadesi yalan ve zorlama bir yüz ifadesidir.* Buna insanları inandırması gerekir. Aksi halde kişi samimiyetsiz görülecektir. Bu nedenle, kişilerin karşısındakine yalan söylemek olmasa da, onları kandırabilme becerisi, kimi zaman sosyal hayatta gerekli bir beceridir.

Diğer yandan, bu yüz ifadelerinden karşılarındakinin duygu durumunu anlamak da önemli bir sosyal yeterlilik konusudur. Kişi karşısındaki kişinin yüz halinden ve sözsüz iletişim işaretlerinden duygu durumunu anlar ve buna göre hareket ederek davranışlarını düzenlerse “anlayışlı bir arkadaş” olarak görülüp her yerde istenen bir kişi olur. Ancak, kişi eğer karşısındakinin duygu durumunu anlamaz ve durumuna uygun davranmazsa, en basit tanımıyla “patavatsız” olarak kabul edilir ve toplum içinde bir yer sahibi olamaz.

Sözsüz iletişim becerilerinin, çeşitli gruplarla karşılaştırması yapılmıştır. Örneğin, yapılan bir çalışmada Down sendromlu çocukların, normal

çocuklara göre sözsüz iletişim becerilerinde eksiklik olduğu tespit edilmiştir.[628] Sözsüz iletişim becerisi, sağlıklı ruh halinin işaretlerinden biridir.

Sosyal Yeterlilik ve Yalan Söyleme Becerisi

Bir önceki bölümde yalan konusu anlatılırken, kazancın ve kaybın büyük olduğu, ortaya çıkması halinde ciddi sorunlar çıkarabilecek yalanlardan bahsettim. Bu bölümde yer alan yalanlar ise, farklı bir bakış açısını temsil ediyor. Bu kez bahse konu yalanlar, sosyal hayatı kolaylaştıran, insanlarla daha kolay geçinmeyi sağlayan, beyaz yalanlar ve iltifatlar. Yani aslında hepimizin, her gün başvurduğu yalan türleri.

Yalan Söylemeyeceksin[629] adlı romanın kahramanı, yalan söylemeden bir hafta geçirmek üzere, arkadaşlarıyla bir iddiaya giriyor:

"Ben sıradanım. Ve sıradan her insan, yalan söyler. Feragatin ne olduğunu çoktan unutmuş bir toplumda, bir şeyden feragat etmenin ne anlama geldiğini konuştuğumuz bir yazıişleri toplantısı. Çikolatasız, televizyonsuz, cep telefonsuz bir hafta geçirmek gibi, her türlü yaratıcılık ölçeğinde dibe vurabilecek türden son derece sıkıcı öneriler var. Biri 'yalan söylemeden bir hafta geçirmek' önerisini atıyor ortaya. Oda birdenbire sessizliğe bürünüyor. Sonra biri gülüyor ve hiç kimsenin yalan söylemeden yaşayamayacağını, böyle bir şeyi denemenin aptallık olacağını söylüyor. Ben bunu deneyeceğim. Yapılan birçok araştırmaya göre insan günde ortalama 200 defa yalan söylediğinden, toplam 1.400 yalandan feragat edeceğim."[630]

Bu tür bir iddianın ilk kurbanı, eşiyle ilişkisi olur kahramanın. Doğruyu söyleyeceğim diye sosyal ilişkilerinden vazgeçmek zorunda kalır. *Liar Liar*[631] adlı film de, benzer bir konuyu işlemektedir. Yalan söylemedeki pratikliğiyle ünlü avukat, 24 saat yalan söyleyemeyince, sosyal hayatı ve iş hayatı altüst olur. Yalanın, ne kadar hayatın içerisinde bir kavram olduğu, film boyunca, komik olaylarla işlenir.

Çok resmi bir yemekte olduğunuzu varsayın.[632]Ev sahibesi çok detaylı bir hazırlık yapmış, neticesinde iyi şeyler duymak istediği belli. Keza siz de yemekler hakkında iyi yorumlar yapmak istiyorsunuz. O da ne, yemeğin tuzu fazla, et de hiç yumuşamamış! Normalde asla yemek istemeyeceğiniz

bir yemek. Ev sahibesi yemeği beğenip beğenmediğinizi soruyor. Tam beğendiğinizi söyleyecekken yalan söyleyemiyorsunuz ve yüzüne karşı yemeğin kusurlarını sıralayıp asla yemeyeceğinizi belirtiyorsunuz. Masadaki ortamı bir düşünün, bir yandan da aynı pozisyonda neler hissedebileceğinizi hayal edin. Pek muhtemeldir ki hoş bir ortam oluşmayacak, buz gibi bir hava esecek; sosyal ortam başlamadan bitecektir.

Bir başka örnek de çocuklardan verilebilir. Bir akrabanız, çocuğunuzun doğum gününe geliyor ve çocuğun hiç hoşlanmadığı bir hediye veriyor. Çocuğunuzun yüz ifadesinden hoşlanmadığını ve olumsuz bir yorum yapacağını hissediyorsunuz ve bir göz işaretiyle küçüğü ikaz ediyorsunuz. Çocuk göstermelik bir gülümsemeyle çok beğendiğini söylüyor ve teşekkür ediyor. Muhtemel bir kırgınlığın önüne geçiyor.

Çocuklar, daha henüz sosyal olgunluğa erişmediklerinden, bir başka deyişle sosyal kirlenmeden nasiplerini almadıklarından, yalan söylemeyi ya da nerede yalan söylemeleri gerektiğini bilemezler. Gelen hediyeyi beğenmediklerinde, doğrudan bunu hediyenin sahibine söyleyerek, onu şaşkınlığa uğratabilirler. Karşılaştığınız arkadaşınızla sohbet ederken, “Baba, bu senin, ne kaba adam dediğin amca mı?” diyerek, sizi yerin dibine sokabilirler. Bu tür bir durumda, genellikle, “Çocuktur canım, ne dediğini bilmiyor!” sözleri ve utangaç gülümsemelerle durum toparlanmaya çalışılsa da, sonuçta “Çocuktan al haberi!” tam da bunu anlatan bir deyim olarak dilimize yerleşmiştir.

Olumsuz anlamıyla birlikte, sosyal bir ihtiyaç dahilinde de yalan söylemek zorunda kalıyoruz. Aksi halde çok ciddi sosyal kazalarla karşılaşabiliriz. İkinci örnekte de görüldüğü üzere bu yalanların söylenmesi için çocukluktan itibaren yetiştiriliyoruz. Bu nedenle çok küçük yaşlardan itibaren yalan söylemeye başlıyoruz. Yalan söylemek öğrenilen bir davranış olduğundan ve gelişimsel araştırma, çocukların büyüdükçe yalan algılamalarının arttığını ve aynı paralelde başkalarını daha kolay kandırabildiğini gösterdiğinden,[633]yetişkin herhangi bir insanın, yalan söylemekte artık ustalaştığı ve duygularının yüzüne yansımasının önüne geçebildiği değerlendirilebilir.

Sosyal yeterlilikleri az ya da çok olarak kategorize edilen iki yaş grubundaki kız ve erkek ergenlerden, iki çeşit içecek içmeleri istenmiştir.[634]Bu içeceklerden birinin tadı güzel, diğerininki kötüdür.

Ergenlerin bazılarından, tadı güzel ve tadı kötü olan içeceklerin tadını beğenip beğenmedikleri konusunda karşılarındaki kişileri ikna etmeleri istenmiştir. Eş deyişle her ergen, bir içecek konusunda, hem doğru söyleyecek, hem de yalan söyleyecektir. Bu ifadeler de, videoya kaydedilerek katılımcılara izlettirilecektir.[635] Çalışma sonunda, sosyal yeterliliği fazla olan, yani *daha sosyal olan* ergenlerin yalan söylerken sosyal yeterliliği düşük olan, *daha az sosyal ergenlere* göre daha başarılı oldukları, inandırıcılıklarının yalan söylerken ya da doğru söylerken eşit olduğu; sosyal yeterliliği düşük olan kişilerin ise kötü yalancılar olduğunu bildirmişlerdir. Aynı çalışmada, yaşı büyük olan ergenlerin, yaşı küçük olan ergenlere göre daha iyi yalancılar oldukları ve duygularını daha fazla kontrol edebildikleri gözlenmiştir. Yani, yaş ilerledikçe, yalan söyleme becerisinde de bir artış gözlenmiştir. Dolayısıyla, kişilerin yaşı büyüdükçe daha fazla *sosyalleştikleri* (!) ispatlanmıştır. Çalışma, erkeklerin yalan söylemekte kadınlardan daha başarısız olduğunu ortaya koymuştur.[636] Bu da, kadınların erkeklere göre çok daha sosyal varlıklar olduklarının bir kanıtıdır. Sonuçta, sosyal yeterliliği yüksek olan kişilerin, başkalarını, düşük olan kişilere göre daha iyi kandırabildikleri ya da ikna edebildikleri tespit edilmiştir.

Araştırma sonuçlarını kendi içinizde bir yorumlar mısınız? Neler anlatıyor? Bizim sosyal dediğimiz insanların aslında her duruma uyum sağlayan kişiler olduğu ortaya çıkıyor. Yalan ve sosyal olmak aslında eşanlamlı. Etrafınızdaki kişilere ne kadar oynarsanız, o kadar sosyal kişiler olabileceksiniz. Üzgün olduğunuz halde, duruma göre mutlu görüneceksiniz. Hiç sevmediğiniz birisiyle karşılaştığınızda, sosyal gereklilikten dolayı çok sevinmiş gibi yapacaksınız. Patronun partisi yerlerde sürünecek, ama siz çok eğleniyormuş gibi davranacaksınız.

Çocuklarımıza da sosyal olmak adına öğrettiğimiz aslında yalan söyleyebilme becerisidir. Burada Navarro'nun neden yalan söylemeye *sosyal olarak hayatta kalma ya da uyum sağlama aracı* dediği de ortaya çıkıyor. Yalan, sosyal hayatta sevilen ve istenilen bir insan olmamızı sağlıyor.

Sözsüz iletişim işaretlerini yeterli kodlama ya da çözme becerisine sahip olmak, başarılı sosyal etkileşimi sağlar.[637] Yüksek sosyal yeterliliğe sahip kişiler:

- Genel olarak sosyal etkileşimlerde, düşük sosyal becerileri olan kişilere göre daha rahattırlar ve kendilerine güvenirler.
- Gerçek duygularını saklamakta daha başarılıdırlar.
- Sosyal etkileşimde duygularını ifade etmeyi kontrol yetisinin önemini kavramış ve bu konuda yeterince pratik yapmışlardır.

Sözsüz İletişim Becerileri ve Cinsiyetler Arası Karşılaştırma

Sözsüz iletişim becerileri alanında yapılan çalışmaların bir kısmı cinsiyetler arası karşılaştırmalara ayrılmıştır.[638]Bu konuda, bir yargıya varmaya yetecek kadar çalışma ve sonuç vardır. Kadınlar ve erkekler, sözsüz iletişim yetenekleri, bir başka deyişle, sosyal yetenekleri bakımından asla aynı değildir. Yapılan çalışmalar, kadınların sözsüz iletişim yeteneklerinin, erkeklerinkinden daha gelişmiş olduğunu; yani kadınların bu anlamda çok daha becerikli olduğunu ortaya koymuştur.[639]

Bazı hatalar yapsak da, başka insanların duygu ve yaklaşımlarını çözmekte oldukça iyiyizdir.[640]Karşımızdaki kişinin üzgün mü, öfkeli mi, kırgın mı yoksa korkmuş mu olduğunu, çoğunlukla o söylemeden anlarız. Başkalarını doğrulukla değerlendirme yeteneği, "kişiler arası hassasiyet" ya da "doğruluk" olarak adlandırılır.[641]

Sözsüz davranış, sosyal değerlendirmelerde kilit rol oynar. Çünkü sosyal etkileşime girilen kişi hakkında bir bilgi mevcut değilse, sözsüz işaretler önemli bir bilgi kaynağı olur. Herhangi bir zamanda, ilk kez göreceği bir kişiyle etkileşime girecek olan kişi, bu şahsa güvenip güvenmeyeceği gibi hususlara sözsüz işaretlere bakarak girer.

Sözsüz işaretleri doğrulukla okumak, karşımızdakinin duygularını tanımak açısından önemlidir ve bu kişiler arası duyarlılığın önemli bir özelliğidir.[642]Kişinin, etkileşime girdiği birey tarafından tam bir doğrulukla anlaşılması, o kişiyi rahatlatır. Ancak, yanlış anlaşılma hali etkileşimi, kriz haline dönüştürebilir. Diyalog bir anda, sonu olmayan bir kaosa dönüşebilir ve etkileşimciler kırgın bireyler haline geliverirler.

Karşımızdaki kişiyi doğrulukla algılamakta sözsüz davranış, sözlü davranıştan bile daha fazla önemlidir. O kişinin kendisini anlatmasından çok, bizim onda gördüklerimiz, bizler için çok daha önemlidir. Yapılan bir çalışmada araştırmacılar, katılımcıların, sosyal etkileşimin yazıya dökülmüş

hallerinin okunmasından, karşısındaki kişilerin zekâ durumlarını tam bir doğrulukla anlayamadıklarını; ancak, bu katılımcıların video görüntülerini izlediklerinde (sözlerin anlamını anlamaksızın) yaptıkları tahminlerin şans faktöründen daha başarılı olduğunu tespit etmişlerdir.[643]Yani, karşımızdakini bir görüşte, daha iyi anlayabiliriz.

Başkalarının duygu durumlarını, sosyal hayat içerisinde tahmin etmek ya da anlamak, her zaman için gereklidir. Bu anlamda da, sözsüz davranışları izlemek, hayati bir önem taşır. Eğer, bir insanın *düşüncelerini* tahmin etmeniz gerekirse, öncelikle sözlü açıklamalarını, konuşmalarını izlemeniz gerekir. Bunun ardından sese ilişkin ipuçları (dil ötesi, paralanguage); son olarak da sözsüz işaretler yardımcı olur. Ancak, birisinin *duygularını* tahmin etmeniz gerektiğinde, bu sıra tersine döner.[644]Öncelikle sözsüz işaretlerine, sonra sese ilişkin ipuçlarına bakmalısınız. Sözler, bu kez en son sırada gelir. Çünkü sözler aldatıcıdır. İnsanlar, sözlü olarak istediklerini söyleyebilirler, dilediklerince yalan söyleyebilirler. Ancak, sözsüz iletişime dair işaretlerin doğru okunması, bize kişinin kafasının içerisindekileri, yani gerçek duygularını anlatacaktır.

Kadınlar ve Erkekler Arasındaki Sözsüz Davranış Farkları

Etrafını, bilinçli bir gözle izleyebilen kişiler, kadınlar ve erkekler arasındaki sözsüz iletişim davranışı farklılıklarını, çok net bir şekilde görebilirler: Kadınlar erkeklerden daha fazla gülümserler; etkileşime girdikleri kişiye daha fazla bakarlar; daha fazla (onaylama anlamında) baş sallar ve eğilirler; karşılarındakine daha fazla yaklaşırlar; daha fazla jest yaparlar; kendilerine daha sık dokunurlar; yüz ifadeleri, duygularını ifade etmede daha anlamlıdır ve daha doğrudur.[645]Diğer yandan, erkekler, daha rahatsız beden hareketleri (kıpırdanma, yerinde oynama) yaparlar; daha yüksek sesle konuşurlar; daha fazla konuşma hataları (kelime tekrarları, unutmaları, dil sürçmeleri, cümle düzeltmeleri, eksik cümleler) ve duraklama dolgusu yaparlar ("eee", "ıaı" gibi).[646]Kadın ve erkeklerin sözsüz davranışlarına ilişkin genel bir karşılaştırmaya Sözsüz Davranış Tablosu'nda yer verilmiştir.

Kadınlar, başkaları hakkında karar vermekte daha başarılıdırlar ve özellikle duyguları tahmin etmekte çok daha etkilidirler. Dahası, kadınlar,

diğerlerinin sözsüz davranışlarını hatırlamakta, erkeklerden daha başarılıdırlar. Hafızaları, son derece güçlüdür. Başkalarının görünümlerini, erkeklerden çok daha iyi hatırlarlar. Tüm bunlar bir arada değerlendirildiğinde, kadınların başkalarını doğrulukla değerlendirmede, erkeklerden daha başarılı oldukları ortadadır.

Bilimsel bir yargı olmasa da; geleneksel bir yaklaşımdan bahsedeceğim. Ülkemizde çok bilinen bir söz vardır. Yeni doğan kız bebek, kendi kendisine konuşurmuş: *"Babam beni altı ay evden atmasın, sonra ben kendimi nasıl olsa sevdiririm."* Özellikle kadınlar, bu sözü kendi aralarında çok sık dile getirirler. Gerçekten de, kız çocuklarının, ayrı bir sevimliliği ve cana yakınlığı vardır. Genel olarak, erkek çocukları çok daha çabuk yabanileşir, ele avuca sığmazken, kız çocukları, büyüklerine karşı daha yakın ve sevecendirler. Daha çok küçük yaşlarından itibaren daha sosyal, daha girişkendirler. Bu nedenle daha sevimlidirler.

Kadınlar ve erkekler arasındaki sözsüz davranışları aşağıdaki gibi bir tabloyla verebiliriz:

Sözsüz Davranış Tablosu	Kadın	Erkek
Gülümseme	X	
Bakış	X	
(Onaylayıcı) Baş sallama	X	
Öne eğilme/Yüze yönelme	X	
Yakın mesafeye yaklaşma	X	
Jestler	X	
Kendine dokunma	X	
Yüz ifadeleri	X	
Duyguları doğru ifade etme	X	
Kişiler arası doğruluk	X	
Beden hareketleri (kıpırdanma gibi)		X
Bedensel ifade		X
Yüksek sesle konuşma		X
Boşluk doldurma (“ııı”, “eee” gibi)		X
Konuşma süresi		X
Konuşanı kesme		X
Görsel baskınlık		X

Cinsiyetler Arası Sözsüz Davranış Farkları. X işareti, hangi sözsüz davranışın, hangi cinsiyet tarafından daha fazla uygulandığını göstermektedir. (Kaynak: Mast ve Sczesny, 2010: 415).

Sözsüz iletişim işaretlerini okuma becerisi, yaşla birlikte artsa da, bu konuda kadınların üstünlüğü bebeklikten çocukluğa ve erişkinliğe kadar devam etmekte, sonrasında bu üstünlük sürüp gitmektedir.[647]

Kimler Daha Başarılı İşaret Yakalayıcı?

Kitabın bu bölümüne kadar, sizlere sözsüz davranışlarla birlikte sözsüz işaretlerin ne olduğunu; bunların kökenini ve evrimsel geçmişini aktarmaya çalıştım. Peki, bunları kimler daha iyi biliyor, kim daha fazla okumaya yetkin görülüyor? Bir başka bakış açısıyla sorumu yenileyeyim: *Kimler sözsüz işaretleri okumaya daha fazla ihtiyaç duyar?*

İki tip aile ve bu ailelerde yetişen iki tip çocuk düşünelim. Birinci ailede, ailenin tüm bireyleri her türlü duyguyu rahatça yaşayabiliyorlar. Üzüldüklerinde gerçekten üzülüyorlar; mutlu olduklarında bu duyguyu tam bir coşkuyla yaşıyorlar. Bununla birlikte, yaşadıkları her türlü duyguyu tüm aile bireyleri birbirlerine rahatça anlatabiliyorlar, duygularını özgürce ifade edebiliyorlar. Hem ebeveynler, hem de çocuklar, öfkeli olduklarında bunu açıkça söylüyorlar; sözlü olarak aktarmada bir sorun yaşamıyorlar.

Bir diğer aile türü ise daha ataerkil. Aile içerisinde her türlü duygunun aşırısı tuhaf görülüyor ve hoş karşılanmıyor. Özellikle aile büyüklerinin yanında ne gerçekten üzülmek ne de gerçek anlamda coşkuyla mutlu olmak mümkün. Bunların ifade edilmesi de sık rastlanmıyor. Erkekler ağlamıyor, zaten babanın da ağladığını görebilmek mümkün değil. Toplumun, duyguları gösterme açısından, aileye geçmiş olan son derece belirgin kuralları var ve bu kurallar dahilinde çok kısıtlı olarak duygular ifade edilebiliyor. Sizce, hangi ailenin yetiştirdiği çocuklar daha başarılı işaret okuyucular olurlar?

“Aile, duygu yuvasıdır.”[648]Çocuklar büyürlerken, her türlü duyguyu evde yaşarlar ve öğrenirler. Bunlar çok çeşitli duygulardır, sıklıkları ve yoğunlukları da bir o kadar çeşitlilik gösterir. Duyguların bir kısmı olumlu; bir kısmı da olumsuz duygulardır. Severler, bağlılık duyarlar, mutlu olurlar; üzülürler, hayal kırıklığına uğrarlar ya da öfkelenirler. Bununla birlikte, bireylerin duygularını en fazla aile ortamında; aile bireylerine karşı açıklamaları beklenir.[649]Sonuçta insanların, kendilerine en yakın hissettikleri bireylerin aileleri olması beklenir. Anneler kızlarının; babalar oğullarının en yakın sırdaşı olmalıdır. Başı dertte olan aile bireyi, bunu derhal en yakınları olan ailesiyle paylaşmalı ve yardım istemelidir. Fakat bunun her zaman ve her şekilde gerçekleştiği söylenemez ve ataerkil bir aile tarzından gelen biz Türkler, bu gerçeği en fazla bilen milletlerdeniz, öyle değil mi?

Ataerkil aile kültürü, bizde ve Doğu toplumlarında yaygın görülmekle birlikte; herhangi bir toplumda da görülebilecek bir aile yapısıdır. Ataerkil ailelerde ve bunun sonucu olarak bu tür toplumlarda, duyguları yaşamak ve açıklamak belli kurallara tabidir ve sınırlıdır. Ataerkil ve geleneksel aile yapısında kurallar katıdır. Genel olarak her konuda son söz babaya aittir. Çocukların ve sıklıkla eşlerin kendi fikirlerini ve duygularını açıklıkla ifade etmeleri bazen yadırganabilir ve hatta yasaklanabilir. Herhangi bir şey için babadan izin almak gerekir. Bunun için babanın "iyi bir anı, keyfinin yerine gelmesi" kollanır. Bu nedenle aile fertleri babanın yüzünden ruh halini okumaya çalışırlar. Genel olarak kimse duygularını rahatlıkla ifade edemez. Çoğunlukla evde babanın kendi babası veya annesi de yaşar. O zaman durum daha da içinden çıkılmaz bir hal alır. Onların yanında çocuklar ve eş sevilmez ya da azarlanmaz. Baba ya da anne bir bakışıyla çocuklarına bir şeyi yapmaları ya da yapmamaları konusunda işaret verebilir.[650]

Aile yapısının duyguları özgürce yaşamaya ve açıklamaya uygun olup olmaması ile bu aileden yetişen çocukların bu anlamdaki yetişme tarzları arasındaki ilişki çeşitli araştırmalarla sorgulanmıştır.[651]Genel sonuçlar değerlendirildiğinde, duyguların rahatça sözel olarak açıklandığı ailelerde yetişen çocukların kendilerinin de duygularını rahatça açıkladıkları görülmüştür.[652]Bu tür aileler, sözel yönü ağır basan ailelerdir. Bu ailelerde *Kişiler Arası Duyarlılık* (KAD), yani insanlar söylemediği halde onların duygularını fark edebilme yeteneği düşüktür, yani duyguların yeterince ifade edilmediği ailelerden gelmek yüksek KAD ile doğru orantılıdır.[653]Ergenler ve gençler üzerinde yapılan araştırmaların genel bir tekrarı, duyguların rahatça açıklanmadığı ailelerde yetişenlerin; duyguların rahatça açıklandığı ailelerden gelen çocuklara göre, yüz ifadelerinden sözsüz işaretler yardımıyla duyguları daha doğrulukla anladıkları tespit edilmiştir.[654]

Buradan ne anlaşılması gerekir? İki tip aileden bahsetmiştik. İkinci tip, yani duyguların rahatça yaşanarak ifade edilebildiği ailelerde yetişen bireylerin, yaşamlarını sorunsuz sürdürebilmek için sözsüz iletişim işaretlerini çok fazla bilmelerine ya da okumalarına ihtiyaçları yoktur. Sonuçta bu ailelerde, insanlar sözlü olarak sorunlarını halledebilirler. Âşık iseler bunu net bir şekilde ifade edebilir, aileleriyle bu konuyu rahatça paylaşarak tartışabilir ve hatta erkek arkadaşlarını aileleriyle tanışmak üzere

eve bile getirebilirler. O ailelerin çocukları, babalarından bir şey istemek için onun iyi gününü yakalamaya çalışmak ve yüzüne bakarak onun ruh hali hakkında fikir yürütmek zorunda değillerdir. Duygular birçok kanaldan rahatça ifade edilebilir, bu nedenle aile bireylerinin duygu ve düşüncelerini anlamak için, sözsüz davranışları ve yüz ifadelerinden anlam çıkarmaya çalışmak zorunda kalmazlar.

Diğer yandan, duygu ve düşüncelerin özgürce ifade edilmediği ailelerde yetişen çocuklar; aileleriyle ilişki kurabilmek için, sözsüz işaretlere daha fazla dayanmak zorundadırlar. Bu ailenin çocukları için, babanın *eşref saatini* (!) yakalamak daha önemlidir. Baba, günü iyi de geçse, kötü de geçse, bunu açıklamak zorunda değildir. Yemeğini yer ve fazla konuşmadan televizyon seyreder. Eski Çerkes geleneklerine göre, gelin aile büyükleriyle birlikte yemek yiyemez ve uzun yıllar boyu gerekmedikçe konuşamaz. Ataerkil aile yapısının baskın olduğu Anadolu'da, birtakım duyguların sözle ifadesi imkânsızdır. Bu nedenle, şu anda bize komik gelen birtakım sözsüz işaretlerle, talepler iletilir. Evlenmek isteyen genç erkek, pilav tenceresine kaşığını saplar. Aynı şekilde evlenmek isteyen kız evladı, babasının ayakkabısını kapı eşiğine çiviler. Anadolu kilimlerinin her bir figürünün ve her rengin sembolik ve dile getirilemeyen bir anlamı vardır. Anadolu kiliminde mavi ümit; yeşil murat, yani arzu; kırmızı tutkulu sevgi; mor keder; beyaz ya da siyah renk matem anlamlarına gelir.[655]

"Sevdiğine sözü olan bir kilim dokur
Kilimin dilinden ancak anlayan okur
Sırlarımı verdim sana sevgimi verdim
Şu gön*lümü kilim yaptım yoluna serdim*
Ayıptır günahtır diye
Kilit vurdular dilime
Aşkı dokudum kilime
Anlıyor musun?
Yetinmedim türkü yaktım
Gayrı bu canımdan bıktım
Hani senin olacaktım
Dinliyor musun?"[656]

Şarkının sözlerinden de anlaşılacağı üzere, ayıp, günah şeklinde birtakım geleneksel engellerle karşılaşan aile bireyi, duygularını anlatmak için de,

başkalarının duygularını anlamak için de yeni yöntemler bulmaya çalışacaktır; söylemediklerinden, söylemek istediklerini anlamaya gayret gösterecektir.

Sosyalleşme, duygu ifadesinin derecesi ve şekillendirilmesinde önemli bir etkendir.[657]Birçok teorisyen, sosyalleşme sürecinin bireyin duygusal ifadesi ve kişiler arası yetenekleri üzerine etkisinin, aile, akran, komşu, kültür ve toplumun da dahil olduğu birçok etkiyle ilgili olduğu konusunda hemfikirdirler. Bir birey iletişim kurma ihtiyaç ve isteğine yönelik girişimlere ilk defa aile içerisinde başvurduğu için aileler, duygu ifadelerinin öğrenilmesinde öncelikli olarak rol almalıdırlar.[658]Bu anlamda ailenin yapısının çocuğa geçtiği de ortadadır.

Sözsüz iletişim sinyali gönderme ve çözme becerileri arasında negatif bir ilişki vardır.[659] Duygularını açıkça ifade ettikleri için aileleri tarafından cezalandırılan bireyler duygu ifadelerini bastırmayı öğrenirler. Muhafazakâr ve duyguların ifadesinin baskı altına alındığı ailelerden gelen çocuklarda duyguları bastırmak, bir süre sonra alışkanlık haline gelmektedir. Türk geleneksel aile yapısında yerini bulan “erkekler ağlamaz” düşüncesi buna bir örnek olarak verilebilir. “Bazı toplumlarda bir erkeğin herkesin önünde ağlaması ciddi bir zaaf olarak görülür. Bu genellikle güçlü bir askeri tarihe sahip ülkelerde söz konusudur; çünkü soğukkanlılığını koruma yaklaşımı erkek onurunun bir gereği sayılır.”[660]Erkekler de bedenen, kadınlar gibi ağlama becerisine sahiptirler. Gözyaşları ve ağlamaya yetecek duygu durumları vardır. Ancak, ailede erkek çocukların ağlaması o kadar küçük görülür ve baskılanır ki bu erkekte kalıcı bir davranış biçimi haline gelir. Bu nedenle bizler ağlayan erkekleri sıklıkla göremeyiz. Kadınlar rahatça ağlayabilirken erkekler bu özelliklerini zamanla baskı altına almayı öğrenmişlerdir.

Duygu ifadelerini aile baskıları etkilediği için, duyguların yeterince ifade edilemediği ailelerde yetişen bireyler duygularını gösterirken daha dikkatlidirler. Duygu ifadelerine yönelik doğal kısıtlamaları, onları duygu işaretlerini gönderirken daha dikkatli olmaya zorlar, bu nedenle iletişim nettir ancak, ailelerin normları çerçevesinde gerçekleşir. Bu tür ailelerin çocukları duygu ifadelerini kontrol etmeyi öğrenirken bu model ifadeleri ailelerinden almak zorundadırlar. Bu da onları, ifade ve sözsüz davranış okumada usta yapar. Sözsüz iletişim işaretleri bazen konuşmanın mümkün

olmadığı durumlarda ortaya çıkar. Bu ailelerde konuşulamayan durum oldukça fazladır. Bu durumda çocuk ister istemez bu sinyalleri öğrenmek zorunda bırakılacaktır. Tam da sosyalleşme süreçlerinin bir sonucu olarak, duyguların ifadesinde sorun olmayan ailelerde yetişen bireylere göre, duyguları çözmede daha becerikli olmak zorundadırlar. Bir şekilde bu bireyler duygularını ifade etmede daha ekonomik davranmak zorundadırlar. Bununla beraber duyguların rahatlıkla ifade edildiği ailelerde yetişen bireyler duygularını her yerde özgürce ifade edebilirler. Bu kişiler ifadelerinin niteliği hakkında çok fazla düşünmek zorunda olmayabilirler ve bu sinyalleri çözme becerisi konusunda kendilerini geliştirmeyebilirler. Bu kişiler doğal ve anlık durumlarda duyguların ifadelerine ilişkin sinyalleri göndermede iyidirler.[661]

Yukarıda bahsedilen hipotezleri araştırmaya yönelik bir çalışma, bu satırların yazarı tarafından yürütülmüştür.[662]Oldukça geniş sayılabilecek bir grup üzerinde yapılan bu çalışmada, aile yapıları ve sosyoekonomik düzeyleri ve yaşadıkları şehirler birbirlerinden oldukça farklı iki grup ergen ele alınmıştır. Araştırma, güvenilirlik analizi de dahil olmak üzere toplam 900 öğrenciye yakın bir örneklem grubu üzerinde uygulanmıştır. Araştırmaya katılanların bir bölümünü İstanbul'da yaşayan ve özel bir okula giden, sosyoekonomik ve ailelerinin eğitim düzeyi oldukça yüksek olan ergenler oluşturmaktadır. Diğer grup ise Doğu Anadolu bölgesinde bir il merkezinde yaşayan, ailelerinin sosyoekonomik ve eğitim düzeyi, diğer gruba göre oldukça düşük olan; il merkezindeki devlete ait düz lise ve Anadolu liselerine giden bir grup ergenden oluşmaktadır. Ergenlerin sözsüz iletişim bilgilerini test etmek amacıyla, Profesör Judith A. Hall'a ait "Sözsüz İşaret Bilgisi Testi"[663]tarafımdan Türkçeye çevrilerek geçerlilik testleri yapılmıştır. Test, kişilerin sözsüz iletişim işaretlerini ne oranda bildiklerini ölçmektedir. Adı geçen test, kitabın sonunda bulunabilir.

Bahse konu araştırma sonunda, yurtdışında yürütülen çalışmalarla da paralellik gösteren, oldukça ilginç sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre:

1. Katılımcılar arasında kadınlar, sözsüz iletişim işareti bilgisi bakımından erkeklere göre daha başarılı olmuşlardır.
2. Doğu Anadolu'daki genel lise öğrencileri aynı şehirdeki Anadolu lisesi öğrencilerinden; onlar da İstanbul'daki özel lise

öğrencilerinden, belirgin bir oranda başarılı olmuşlardır.

3. Eğitim seviyesi okuryazar olan ya da olmayan ve ilköğretim düzeyinde olan anne ve babaların çocukları, eğitim seviyesi lise düzeyinde olanlardan; onlar da üniversite seviyesinde olanlardan daha başarılı olmuşlardır. Yani ebeveynlerin eğitim seviyesi düştükçe, çocukların sözsüz işaret bilgisi artmaktadır.
4. Doğu Anadolu'da yaşayan ergenler, İstanbul'da yaşayanlara göre oldukça başarılı olmuşlardır.

Daha sonra, testten elde edilen puanlar sıralanmış ve ilk 50'ye giren katılımcılar belirlenmiştir. Bunlar genel olarak değerlendirildiğinde, ilk 50'nin 38'ini kız öğrenciler (%76); 12'sini erkek öğrenciler (%24) oluşturmuştur. Burada da kadınların ezici bir üstünlüğü ortaya çıkmıştır. Bu öğrencilerin 45'i (%90) Doğu Anadolu'da; 5'i (%10) İstanbul'da yaşamaktadırlar.

İlk 50'ye giren öğrencilerin annelerinin 42'si (%84) ilköğretim ve benzeri eğitim seviyesine sahiptir. Bunların arasına okuryazar olmayanlar, okuryazarlar, ilköğretimi bitirmeden terk edenler de dahildir. Diğer annelerin 4'ü (%8) lise, 4'ü (%8) üniversite ve benzeri eğitim seviyesindedir. Bu sonuçlara göre ilk 50'ye giren öğrencilerden neredeyse 10 öğrenciden 8'inin annesi ilköğretim mezunudur. Benzer şekilde ilk 50'ye giren öğrencilerden 23'ünün (%46) babası ilköğretim ve benzeri, 20'sinin (%40) babası lise mezunudur. Bu öğrencilerden sadece 7'sinin (%14) babası, üniversite ve benzeri eğitim seviyesine sahiptir.

Araştırmanın sonuçlarından biri, sözsüz işaret bilgisi konusunda kadınların erkeklerden daha başarılı olduğudur. Alınan bu sonuç, genel olarak bu alanda elde edilmiş sonuçlarla da tutarlılık göstermiştir. Kaldı ki, toplumda genel kanı da bu yöndedir. Alınan bu sonuç beklentiler yönünde gerçekleşmiş ve kadınların daha başarılı olduğu görülmüştür. Kadınlar, beyinlerinin duygusal sağ lobunu kullanan bireyler olarak duygusal zekâ ve sosyal yeterlilikte, dolayısıyla sözsüz iletişim işaretlerini görmede daha başarılıdırlar. Doğa kadına kendisiyle birlikte yavrularını koruma görevini de yüklemiştir. Dişi aslan yavrularını korumak ve saklamak zorundadır, yoksa onları ya sırtlanlara ya da çiftleşerek kendi soyunu sürdürmek isteyen erkek aslanlara yem edebilir. Bu nedenle kadın her türlü değişikliği, dostluğu ya da düşmanlığı sezmek zorunda olan varlıktır. Toplumda genel

kanı kadınların altıncı hislerinin yoğun olduğu, her olumsuzluğu hissettikleri yönündedir. Oysaki, araştırma sonuçları bizlere *altıncı his* dediğimiz şeyin aslında *kadınların sözsüz iletişim sinyallerini okuma becerisi* ya da bu konudaki bilgisi olduğunu göstermektedir.

Araştırma örneklemi iki ayrı şehirden seçilmiştir. Bunlardan büyük grup olan genel liseler ve Anadolu liseleri Doğu Anadolu'daki bir şehir merkezindedir. Özel lise ise İstanbul'dadır. İki grup arasında dramatik farklar vardır. Öncelikle genel liseler sınavsız ve çok düşük bir not ortalamasıyla öğrenci kabul etmektedirler. Genel yapıya bakıldığında öğrencilerin ailelerinin genel olarak eğitim seviyesi ve sosyoekonomik durumunun düşük olduğu görülür. Ankete katılan Anadolu liseleri ise sınavla ve belli not ortalamalarıyla öğrenci almaktadır. Ailelerin sosyoekonomik seviyeleri nispeten yüksek, eğitim durumları daha iyidir. Özel okula ise hem sınavla öğrenci alınmaktadır hem de çocuklarını bu okullarda okutabilmek için ciddi paralar ödemektedirler. Bu nedenle öğrencilerin ailelerinin hem sosyoekonomik durumları üst düzeydedir, hem de ailelerinin eğitim durumları daha iyidir.

Ailelerin eğitim durumlarına bakınca demografik yapı daha fazla ortaya çıkmaktadır. Doğu Anadolu Bölgesi, genel itibariyle batıya göre çok daha muhafazakâr insanların yaşadığı bölgelerdir. Buralardaki aileler ataerkil aile yapısını korur. Ataerkil ve geleneksel aile yapısında kurallar katıdır. Genel olarak her konuda son söz babaya aittir. Çoğunlukla kimse duygularını rahatlıkla ifade edemez.

İstanbul 15 milyonluk bir şehir olarak elbette homojen bir yapı sergilemez. Son derece yoğun göç alan bir şehirdir ve birçok kenar mahallesi veya gecekondu mahallesi göçmendir. En az Doğu ya da Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ndeki kadar yoğun bir muhafazakâr yapı korunuyor olabilir. Ancak, burada seçilen marjinal örnekte özel okul öğrencileri çok daha varlıklı, modern ve demokrat bir yapıya sahip ailelere mensupturlar. Sosyoekonomik düzeyleri oldukça iyidir. Çoğunun ailesi muhafazakâr değildir. Bir sorun varsa paylaşılabilir, genel olarak bir iş yapılacaksa baba tek başına karar vermez, aile üyelerinin fikri alınır. Ailede herkes fikrini ve duygularını özgürce ifade edebilir. Kimse kimsenin iyi bir anını kollamak zorunda değildir. Örneğin, doğuda kızlar için bazen cinayet sebebi olabilen erkek arkadaş olayı, buradaki öğrenciler için son derece normal olabilir.

Özetle başkalarıyla kurduğumuz iletişimde sinyal gönderme ve çözmeyle ilgili sözsüz yeteneklerimiz ailenin ifade ortamıyla ilişkilidir. Bu yeteneğin elde edilmesini iyi bir şey olarak kabul edersek, duyguların rahat ifade edildiği ailelerde yetişen bireylerin sözsüz sinyalleri başarılı bir şekilde göndermede avantajlı olduğu; duyguların ifade edilemediği ailelerde yetişenlerin ise bu sözsüz işaretleri başarılı bir şekilde çözmede avantajlı olduğu söylenebilir.[664]

Sonuç olarak KAD; başkalarının duygularını, karakterlerini ve huylarını sözsüz işaret ve davranışlar yoluyla kavramaktır. Başkalarını anlama; empati, yakınlık, dışadönüklük, vicdan sahibi olma, açıklık, hoşgörü gibi olumlu yaklaşımlarla paralel bir özelliktir. Saldırganlık, utangaçlık, depresiflik gibi olumsuz kişilik özellikleri ise, başkalarını anlamayı zorlaştırmaktadır.[665] Genel olarak araştırmalar değerlendirildiğinde, kişileri anlayabilmenin ve onların ruh hallerini, anlık streslerini ya da coşkularını doğru anlamanın önemi ortaya çıkmaktadır. Bunda da yine, kadınlar aslan payını kimseye bırakmamaktadırlar. Tabii bunun ne kadarını kullanacakları, yine kendilerine kalmıştır.

623 *Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 63.*

624 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Nonverbal deception abilities and adolescents social competence: Adolescents wıth higher social skills are better liars. Journal of Nonverbal Behavior 23(3), 237.*

625 *Ekman, P. (1982). Emotion in the Human Face. Cambridge: Cambridge University Press; Ekman, P. (1994). Strong evidence for universals in facial expressions: a reply to Russell's mistaken critique. Psychological Bulletin: 115, 268-287.*

626 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age., 238.*

627 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age., 237.*

628 *Mundy, P., Sigman, M., Kasari, C. ve Yirmiya, N. (1988). Nonverbal communication skills in down syndrome children. Child Development, 59, 235-249, 246.*

629 *Schmieder, J. (2011). Yalan Söylemeyeceksin. (Roman). Çev. Murat Özbank. İstanbul: Derin Kitap.*

630 *Yalan Söylemeyeceksin adlı kitabın tanıtım yazısından alınmıştır.*

631 *Shadyac, T. (1997). Liar, liar (Yalancı, yalancı) Holywood filmi.*

632 *Akçay, E. (2012). Gerçeğin belirsiz aynaları: Mikro ifadeler. Jandarma Dergisi 134, 30-37*

633 *DePaulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985). Telling ingratiating lies: Effects of target sex and target attractiveness on verbal and nonverbal deceptive success. Journal of*

Personality and Social Psychology, 48, 1191–1203; Lewis, M. (1993). The development of deception. In M. Lewis & C. Saarni (ed.), Lying and deception in everyday life (pp. 90–105). New York: Guilford Press; Talwar, V. & Lee. K. (2002). Development of lying to conceal a transgression: Children’s control of expressive behaviour during verbal deception. International Journal of Behavioural Development, 26, 437–444; Wilson, A. E., Smith, M. D. & Ross, H. S. (2003). The nature and effects of young children’s lies. Social Development, 12, 21–45.

634 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age.*

635 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age., 243.*

636 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age., 244.*

637 *Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age., 246.*

638 *Hall J. A. (1984). Nonverbal sex differences. Communication of accuracy and expressive style. Baltimore: John Hopkins University Press; Hall, J. A., Carter, J. D. ve Horgan, T. G. (2000). Gender differences in nonverbal communication of emotion. In Gender and Emotion: Social Psychological Perspectives. Ed. Agneta H. Fischer. Cambridge University Press; LaFrance, M., Hecht, M. A. & Paluck, E. L. (2003). The contingent smile: A meta-analysis of sex differences in smiling. Psychological Bulletin, 129, 305–334; McClure, E. B. (2000). A meta-analytic review of sex differences in facial expression processing and their development in infants, children, and adolescents. Psychological Bulletin, 126, 424–453; McClure, E. B. (2000). A meta-analytic review of sex differences in facial expression processing and their development in infants, children and adolescents. Psychological Bulletin, 126, 424–453’ten akt. Mast, M. S. ve Sczesny, S. (2010). Gender, power, and nonverbal behavior. Handbook of Gender Research in Psychology 2010, 5, 411-425, 411.*

639 *Hall J. A. (1984). Age. Coats, E. J. (1996). Nonverbal expressions of emotion: Two models o f gender and status differences. Unpublished doctoral dissertation, University of Massachusetts at Amherst’tan akt. Feldman, R. S., Tomasian, J. C. ve Coats E. J. (1999). Age., 247.*

640 *Mast, M. S. ve Sczesny, S. (2010). Age., 413.*

641 *Mast, M. S. ve Sczesny, S. (2010). Age., 413.*

642 *Mast, M. S. ve Sczesny, S. (2010). Age., 413.*

643 *Murphy, N. A., Hall, J. A. & Colvin, C. R. (2003). Accurate intelligence assessments in social interactions: Mediators and gender effects. Journal of Personality, 71, 465-493.*

644 *Ickes, W. (1993). Empathie accuracy. Journal of Personality, 61, 587-610; Ickes, W. (2001). Measuring empathie accuracy. In J. A. Hall & F. J. Bernieri (ed.), Interpersonal sensitivity: Theory and measurement (pp. 219-241). Mahwah, NJ: Erlbaum; Ickes, W. (2003). Everyday mind reading: Understanding what other people think and feel. Amherst, NY: Prometheus Books.*

645 *Hall J. A. (1984). Age. Hall, J. A., Carter, J. D. ve Horgan, T. G. (2000). Age. Hall, J. A. (2006b). Nonverbal behavior, status and gender: How do we understand their relations? Psychology of Women Quarterly, 30, 384-391.*

646 *Mast, M. S. ve Sczesny, S. (2010). Age., 413.*

647 *Mast, M. S. ve Sczesny, S. (2010). Age., 414.*

648 *Halberstadt, A. G., Eaton, K. L. (2002): A meta-analysis of family expressiveness and children's emotion expressiveness and understanding, Marriage & Family Review, 34:1-2, 35-62, 36.*

649 *Matsumoto, D., Takeuchi, S., Andayani, S., Kouznetsova, N. & Krupp, D. (1998). The contribution of individualism vs. collectivism to cross-national differences in display rules. Asian Journal of Social Psychology, 1, 147-165'ten akt. Halberstadt, A. G., Eaton, K. L. (2002). Age., 36.*

650 *Akçay, E. (2012). "Sözsüz İletişim İşaretleri ve Ergenlerde Sözsüz İşaret Bilgisinin Analizi", yüksek lisans tezi. Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Nisan, 148.*

651 *Halberstadt, A. G. (1981). The relationship between family expressiveness and nonverbal communicative behavior. Unpublished doctoral dissertation. The Johns Hopkins University; Halberstadt, A. G. (1983). Family expressiveness styles and nonverbal communication skills. Journal of Nonverbal Behavior, 8, 14-26; Halberstadt, A. G. (1986). Family socialization of emotional expression and nonverbal communication styles and skills. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 827-836; Halberstadt, A. G. (1991). Towards an ecology of expressiveness: Family expressiveness in particular and a model in general. In R. S. Feldman & B. Rimé (ed.), Fundamentals in nonverbal behavior (pp. 106-160). Cambridge: Cambridge University Press; Halberstadt, A. G., Crisp, V. W. & Eaton, K. L. (1999). Family expressiveness: A retrospective and new directions for research. In P. Philippot, R. S. Feldman & E. J. Coats (ed.). The social context of nonverbal behavior (pp. 109-155). NY: Cambridge University Press.*

652 *Halberstadt, A. G., Eaton, K. L. (2002). Age., 37.*

653 *Hall, J.A., Andrzejewski, S. A., Yopchick, J.E . (2009). Psychosocial correlates of interpersonal sensitivity: A meta-analysis. Journal of Nonverbal Behavior 33: 149-180, 161.*

654 *Halberstadt, A. G. (1983). Family expressiveness styles and nonverbal communication skills. Journal of Nonverbal Behavior, 8, 14-26; Halberstadt, A. G. (1986). Family socialization of emotional expression and nonverbal communication styles and skills. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 827-836; Halberstadt, A. G. & Eaton, K. L. (2002). Socialization of emotion expression and understanding in the family. Marriage and Family Review, 34, 35-62'den akt. Halberstadt, A. G., Dennis, P. A. ve Hess, U. (2011). The influence of family expressiveness, individuals own emotionality and self-expressiveness on perceptions of others facial expressions, Journal of Nonverbal Behavior, 35: 35-50, 36.*

655 *Gürbüz, H. (2008). Sevdiğine sözü olan bir kilim dokur, blog, http://blog.milliyet.com.tr/sevdigine-sozu-olan-bir-kilim-dokur/Blog/?BlogNo=89420 adresinden 30.09.2012 tarihinde erişilmiştir.*

656 *Fatih Kısaparmak, "Kilim" şiiri.*

657 *Buck, R. (1979). Individual differences in nonverbal sending accuracy and electrodermal responding: The externalizing-internalizing dimension. In R. Rosenthal (ed.), Skill in nonverbal communication: Individual differences, 140-170. Cambridge, MA: Oelgeschlager; Izard, C. E. (1971). The face of emotion. New York: Appleton-Century-Crofts; Jones, H. E. (1950). The study of patterns of emotional expression. In M. L. Reymert (ed.), Feelings and emotions, 161-168. New York: McGraw-Hill; Jones, H. E. (1960). The longitudinal method in the study of personality. In I. Iscoe & H. W. Stevenson (ed.), Personality development in children, 3-27. Austin: University of Texas Press'ten akt. Halberstadt, A. G. (1986). Family socialization of emotional expression and nonverbal communication styles and skills. Halberstadt, A. G. (1986). Family socialization of emotional*

expression and nonverbal communication styles and skills. Journal of Personality and Social Psychology, 51, 827-836, 827.

658 *Halberstadt, A. G. (1986). Age., 827.*

659 *Lanzetta, J. T. ve Kleck, R. E. (1970). Encoding and decoding of nonverbal affect in humans. Journal of Personality and Social Psychology, 16, 12-19'dan akt. Halberstadt, A. G. (1986). Age., 827.*

660 *Morris, D. (2009). Çıplak Adam (çev. Elhüseyni, N.). İstanbul: NTV Yayınları, 69.*

661 *Halberstadt, A. G. (1986). Age., 833.*

662 *Akçay, E. (2012). Age.*

663 *Rosip, J. C. ve Hall, J. A. (2004). Knowledge of nonverbal cues, gender and nonverbal decoding accuracy. Journal of Nonverbal Behavior, 28, 267-286.*

664 *Halberstadt, A. G. (1983). Age., 23.*

665 *Hall, J. A., Andrzejewski, S. A. ve Yopchick, J. E. (2009). Psychosocial correlates of ınterpersonal sensitivity: a meta-analysis, Journal of Nonverbal Behaviour, 33:149-180, 165.*

11. BÖLÜM

SÖZSÜZ İLETİŞİM VE GÜNLÜK HAYATTA UYGULAMALARI

Okumakta olduğunuz bölüme kadar, insan davranışı ile onun sözsüz iletişiminin bilimsel temelleri, örnekleriyle açıklanmaya çalışılmıştır. İnsan her ne kadar kapalı bir kutu olsa da, yaptığı her davranışın bir anlamı; verdiği her tepkinin evrimsel bir temeli vardır. Belli olaylar karşısında ortaya çıkan duygu hali ve bunun davranışlarına yansıması, uzak akrabalarıyla paylaştığı, zamanın imbiğinden geçen ve onun hayatını kurtaran durumlardır. Bu nedenle insanın davranışı, o farkında olmasa da, çoğunlukla kestirilebilir ve böylece iletişimin kalitesi artırılabilir.

Okuduğunuz kitap gibi bilimsel temelli kitapların son bölümü genellikle profesyonellere ayrılıyor. Çeşitli alanlarda, sözsüz iletişimi kullanan uzman kişiler görüşlerini, mesleki anılarını ve sözsüz iletişimin günlük hayattaki yansımalarını son bölümde aktarıyorlar. Ben de bu amaçla bazı uzmanlara bu konuyla ilgili olarak ulaştım ve birer makaleyle katkıda bulunmalarını istedim. Kendileri de bu konuda beni kırmayarak, bu kitaba özgü birer makale yazdılar ve yolladılar. ABD'nin FBI bürosu personeli, sözsüz iletişim ve yalan tespiti konusunda çok önemli eğitimler alıyorlar ve uzmanlaşıyorlar. Bunların aralarından sıyrılan ve önemli işlere imza atan emekli FBI ajanları Joe Navarro, John (Jack) Schafer ve Michael Roche, bu anlamda beni yalnız bırakmadılar. Aynı şekilde Joe Navarro'nun Avrupa temsilcisi, Dr. Mihaela Stroe de bir makaleyle katkıda bulundu. Yine iş

yaşamında ve sözsüz iletişimde önemli bir figür olan Dr. Carol Kinsey Goman'da bir makale ile katıldı. Tabii ki, bunun bir sonu yok. Bu dostluklar geliştikçe, kitabın yeni baskılarında, yeni makalelere de yer vermek, hem ülkemizden, hem de yurtdışından uzmanlarla, okurları, ilgilileri ve profesyonelleri tanıştırmak isterim.

Sözsüz Davranış Psikolojisi Adli Görüşmelerin Anahtarı

Joe Navarro

Emekli FBI Özel Ajanı

(Copyright © 2012, Joe Navarro)

Milyonlarca yıl boyunca, atalarımız son derece tehlikeli bir dünyada, rahatça yaşadılar. Bunu, birbirlerine ihtiyaçlarını, gözlemlerini ve isteklerini doğru bir şekilde ileterek gerçekleştirdiler. Etkileyici bir şekilde bu iletimi, sözsüz iletişimi kullanarak başardılar. Kimyasal kokular (hâlâ sahip olduğumuz koku bezleriyle), fizyolojik değişiklikler (yüzün kızarması), jestler (elle işaret etmek), yüz ifadeleri (sorgulayan bakış), semboller (hayvan figürlerinin çizimleri), kişisel işaretler (dövmeler), hatta çıkardıkları sesler (çığlıklar ve homurdanmalar – ki sözel iletişim sayılmazlar), kullandıkları sözsüz iletişim biçimleriydi. Bunlardan bize miras kalanlar, DNA'mızın ve paleo (ilkel) beynimizin parçasıdır; bu nedenle hâlâ öncelikli iletişim biçimimiz, sözsüz iletişimdir.

Kollarımız, bacaklarımız, yüzümüz, hatta kalbimiz; tamamen beynimizin kontrolü altındadır. Beynimiz olmaksızın bir şey yapamayız ve iş sözsüz iletişime geldiğinde, beyin ile bedenin kendisi arasında bir bağlantı vardır. Sözsüz iletişim, zihnimizle (beynimizin içiyle) sıkıca bağlantılı olduğundan, bedensel (sözsüz) davranışlarımızı, beynimizden neler geçtiğini anlamak için kullanabiliriz.

Sözsüz davranışları araştırırken, bunu insan iletişiminin bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde beyin tarafından yönetildiğini bilerek yapmalıyız. Beyin araştırmaları, daha doğrusu psikoloji, bu bağlamda gerçekleştirilmelidir. Çünkü beyin araştırması; biyolojik, fizyolojik, duygusal, algısal ve ruhsal olarak karmaşık bir yapı içerir. Psikoloji ve sözsüz davranış ilişkisini analiz etmeye bu bakış açısıyla başlıyoruz. Sözsüz davranışın psikolojisine bakarken, psikolojinin ve sözsüz davranışların

(iletişimin) nasıl iç içe geçmiş olduğunu anlamak için, yeni doğanların görüntüsünü ve acil ihtiyaçlarını gözümüzün önüne getirmemizde yarar var.

Bir çocuk dünyaya titreyerek ve ağlayarak gelir; bu durum anneyi, bebeğini kucaklaması ve soğuktan koruması için harekete geçirir. Bebeğin ısınma gereksinimi bu sayede derhal yerine getirilir ve bebek doğal bir şekilde ilk mesajını sözsüz olarak (titreyerek ve ağlayarak) başarılı bir şekilde iletmiştir. Bu ilk ısınma ihtiyacından, gelecekte ortaya çıkacak olan beden ile beyin arasındaki iletişim ve etkileşimi gözlemlemek için, önümüze bir pencere açılır. Bahse konu öncelikle sözsüz ve sonrasında sözlü olmak üzere etkili iletişim repertuvarı, insanın hayatta kalmasını sağlayacak şekilde ve yıllar içerisinde titizlikle oluşturulur.

Ağlama ve titremeyi, bebeğin daha anne karnında öğrendiği bir davranış olan parmak emme takip eder. Bu, beynin sakinleşerek huzur bulmak istediğinde başvurduğu, rahatlatıcı bir harekettir. Sakinleşme ihtiyacında olan beyin, henüz daha bilinmeyen sebeplerden dolayı, fiziksel vücut ile (bu durumda başparmak ile) etkileşime girecek ve böylece vücut kendi iç dengesini sağlayacaktır. Parmak emme hareketi, gelecekte mutluluk hormonu olan endorfinin (uyuşturucu benzeri maddelerin) beyinde salgılanması için binlerce kez tekrar edilecektir. Ağız yoluyla yeteri kadar tatmin edilmiş olan çocuk, aynı zamanda kendisini gözlemleyen annesiyle iletişim kurmaktadır. Çocuk büyüdükçe, kendisini stresli durumlarda sakinleştirecek başka yatıştırıcı davranışlar geliştirir. Bazıları açıkça kendisini belli ederken (sakız çiğnemek, kalem ısırmak, dudaklara dokunmak vb.), bazıları o kadar da açık değildir (saçla oynamak, yüzü ovuşturmak, boyuna masaj yapmak gibi). Neticede bunlar, beynin aynı ihtiyaçlarına hizmet eder; yani kendi vücuduna sinirleri harekete geçirecek (endorfin salgılatacak) dokunuşlarla beyni rahatlatır.

Yeni doğan, annesinin meme uçlarına, beceriksizce saldırır. Başını süt bezlerine doğru ittirir ve böylece burnundaki çok hassas olan koku sinirlerini hisseder. Bebek annesini belli bir ritimle emerken, ellerini içgüdüsel bir şekilde memelere doğru bastırır ve masaj yapar. Bu sayede hem süt üretimine yardımcı olur hem de annesinin rahatlamasına ve anneye iyi gelen oxytocin içeren kimyasalların salgılanmasına yol açar. Bu, anne ile çocuğun daha sıkı bir şekilde birbirine bağlanmasının sebeplerinden biridir.

Anne ile çocuğun birbirine bağlanma süreci, sıklıkla ön-sosyalleşme, yani sosyal uyumun başlangıcı olarak değerlendirilir. Bu hem fiziksel bir

süreçtir hem de psikolojik. Emzirme sürecinden, çocuk ile anne, birlikte faydalanır. Çocuk beslenmiş olur. Anne ise çabalarının ödülünü alır: Süt salgılanır, süt bezlerinin ve güçlü endorfinlerin baskısından kurtularak rahatlar; çocukla birlikte anneyi de sakinleştirir.

Böylece çocuk anne kucağında keyifle iletişim kurmaya başlarken; anne de çocuğunun davranışlarını gözlemlemeye ve en belirsiz hareketinin anlamını dahi çözmeye başlar. Bu dönemde birbirlerine yakın olmak, anne ve çocuğun birbirlerini anlamalarını ve daha verimli iletişim kurmalarını kolaylaştırır. Anne kısa sürede çocuğun açlık, üşüme, tiksinme, hastalık ya da mutsuzluk gibi duygularını yansıtan ve onun hayatta kalması için çok önemli olan çeşitli ağlama seslerinin, yani sözsüz iletişiminin ne anlama geldiğini öğrenir. Benzer şekilde çocuk, 72 saat gibi kısa bir süre içerisinde annesini izlemeye ve gözlemlemeye; hem yüz kaslarını geliştirmek hem de iletişim ihtiyaçları ve duygu ifadelerini iletmek için onun yüz ifadelerini taklit etmeye başlar. Doğar doğmaz olmasa da günler içerisinde, ihtiyaçlarımızı ve duygularımızı iletmeye, ağlayarak, içimizi çekerek ve gülümseyerek başlarız. Bunun sonucu olarak da, çocuk ihtiyaçlarını, arzularını ve niyetini işaret eden daha karmaşık mesajları iletebilir.

Davranışlar, hem anne babalar, hem de çocuklar tarafından karşılıklı olarak anlamlandırıldığı ve teşvik edildiği için, birbirleriyle daha doğru bir iletişim kurmayı öğrenirler. Bunun sonucu olarak da, çocuk başka bir dilde bile olsa konuşulan sözcüklere tepki verir. Hal böyle olunca, kelimelerin nasıl konuşulduğu ve anlaşıldığı (ses tonu, yüksekliği, konuşma hızı, duygusu, göz teması ve duruş), kelimenin kendi içeriğinden daha fazla önem kazanır. Konuşmanın sözsüz unsurları, mesajın psikolojik özü itibariyle, yaşamımız boyunca bilinçli ya da bilinçsiz olarak önemini koruyacaktır. Kelimelerin söyleniş tarzından, rahatlık, rahatsızlık ya da ilgisizlik mesajları alınacaktır.

Anneyle yakın iletişimin sıcaklığından, çocuk sosyalleşmek için başkalarıyla iletişim kurma biçimlerini öğrenecektir. Çocuğun, bir şeye karşı hoşnutluğunu ya da hoşnutsuzluğunu sözsüz olarak iletmesi için, ne bir kullanma kılavuzu vardır, ne de bununla ilgili talimatlar. Bu beceri, çocuğun doğasında vardır. Hoşlanmadığı bir şey hissettiğinde, beyni kendi arzusu dışında gözbebeklerini küçültür ve bedenini hoşlanılmayan şeyden uzağa çevirir. Bu tür belirsiz davranışlar, bizim hayatta kalma mekanizmamızın (limbik sistem) parçasıdır. Böylece çocuğun beyni,

çocuğun bedenini kullanarak, olumsuz duygu ve düşüncelerini ailesinin ve arkadaşlarının da kısa sürede anlayabileceği şekilde hatasız bir biçimde aktarır. Örneğin çocuğun gövdesi yemek masasından uzak durursa ve ayakları en yakın çıkışı gösterirse, anne hiç düşünmeden çocuğun rahatsızlığını, yani bu yemekten hoşlanmadığını ve “Yemeği yemeyeceğim!” mesajını anlayacaktır. Bu rahatsızlık ifadesi, kafasının içindekini tek kelime bile söylemeden yansıtacaktır. Ayakların dönme şekli dürüstçe, çocuğun aklındakini bildirdiği gibi; soruşturmacı görüşülen kişiye zor sorular yönelttiğinde, onun ayaklarının da aynı şekilde çıkışı göstermesiyle, benzer rahatsızlık ipuçları sağlayacaktır.

Öte yandan, beyin bir şeyden hoşlandığında, bilinçaltı çocuğu bu duyguları iletmeye zorlar. Bu sayede, anne sabah çocuğunun odasına girdiğinde, çocuğun gözleri kocaman açılır, gözbebekleri büyür, yüz kasları tamamen gülümsemesine izin verecek şekilde rahatlar ve başı, boynunun savunmasızlığını gösterecek şekilde yana doğru eğilir. Bu memnuniyet davranışları sonraki yıllar boyunca, arkadaşlık kurma ve geliştirme, benzer şekilde flört etme durumunda ortaya çıkacak; türün çoğalmasını sağlayacaktır.

Beynin, duyguların ifadesi adına fiziksel hareketi gerektirmesi, birçok açıdan harikuladedir. Öfke, üzüntü, korku, şaşkınlık, mutluluk ve tiksinme sözsüz olarak ifade edilir, evrensel olarak tanınır ve hayati öneme sahiptir; böylece konuşamasak bile anlaşılabiliriz. Beynimiz öylesine beceriklidir ki, doğuştan duyma özürlü olan ve yetişkin telkinleri olmaksızın büyüyen çocuklar, karmaşık düşüncelerini başkalarına iletebilmek için kendi “işaret” dilini geliştirecektir.

Kafamızın içindekiler ve bu duyguların sözsüz iletiminin bu denli birbirine bağlantılı olması bize özgü değildir. Türün devamını sağlamak için, tüm hayvanlar bunu yapar. Fakat beynimiz, duygulardan daha fazla bilgiyi sözsüz olarak iletir. Örneğin beyin sağlıklı ve duygular kontrol altındayken; iyi, sağlıklı ve mutlu görünmemizi temin eder. Duygular ve beyinde bir rahatsızlık söz konusuysa (evsiz bir şizofreni düşünün); bedenimiz ve benzer şekilde hayvanlar bakımsızlık, duruş bozukluğu, özensiz bir görünüm ve dengesiz davranışlarla rahatsızlığını iletir. Sözsüz olarak tüm yansıtılanlar, psikolojimiz ve sözsüz iletişim arasındaki harikulade bağlantıyı gösterir. Kısacası bedenimiz, ne hissediyorsak onu eleverir.

Tehlikeli Bir Dünyaya Karşı İnsan Tepkisi

Sözsüz davranışı gerçekten anlamak için, beynimizin nasıl geliştiğini ve bölündüğünü anlamamız gerekir. Kafatasının içerisinde, bizimle birlikte evrim geçirmiş olan üç farklı yapı vardır. Beyin sapının üzerinde, bizim en eski sürüngen beynimiz vardır. Beyin sapının üst kısımları, omurilik ve beyincikle birlikte, kas hareketleri, solunum, denge ve kalp aktivitesi gibi iç beden fonksiyonlarını idare eder. Beynin bu parçasının bilinci, kendi kendinin farkındalığı ya da dış dünyaya ilişkin bir hafızası yoktur. Çevreye karşı duyarlıdır ve sempatik sistem yoluyla vücudun iç dengesini düzenler. Beynin bu en ilkel kısmı, diğer beyin aktiviteleri hasar görse de bizi "bitkisel hayatta" yaşatmaya devam eder. Bu önemlidir, çünkü başkalarında gördüğümüz davranışları anlamak, bu davranışı beynin hangi kısmının yerine getirdiğini anlamayı gerektirir. Örneğin, birisini sarhoş ve dengesini kaybetmiş gördüğümüze, bu alkol yüzündendir ve merkezi sinir sistemi yatıştırıcısı doğrudan beyinciği etkilemektedir. Beynimiz üç parçadan oluştuğu halde, maalesef birçok insan onu tek parçalı bir organ olarak düşünür.

Omurilik ve beyincik üzerinde etkimiz olmadığı için, beynin bu kısımlarının kontrol ettiği davranışlar doğru olma eğilimindedir. Bir başka deyişle, bu davranışlara çok daha fazla güvenebiliriz, çünkü onları zihinsel olarak kontrol edemeyiz. Sahte bir gülümseme yapabiliriz ama sahte bir biçimde sarhoş olamayız. Omurilik, beyincikle birlikte uyarılma sonucu kalp atışlarını hızlandırmaya ya da stresli bir durum karşısında elleri titretmeye karar verdiğinde, sözcüklerin aksine bu davranışlara rahatlıkla güvenebiliriz.

Bunun bir örneği, Aralık 1999'da, dikkatli bir gümrük memuresi"Milenyum Bombacısı"nı engellediğinde görülmüştür. Kanada'dan ABD istikametine giriş yapmakta olan Ahmet Reesam'ın sinirli davranışlarını ve aşırı derecede terlemesini fark eden memure Diana Dean, kendisine arabasından inmesini ve sorulacak sorulara cevap vermesini istedi. Bunun üzerine Ahmet Reesam kaçtı ancak kısa sürede yakalandı. Arabada yapılan aramada, polisler patlayıcılar ve zamanlayıcı cihazlar buldular. Reesam, sonunda Los Angeles Havalimanı'na bombalı saldırı yapmaya teşebbüsle suçlandı. Memure Dean'ın fark ettiği, büyük bir stres sonucunda beyincik ve beyin sapının ortaya çıkarttığı sinirlilik ve

terleme haliydi. Bu davranışlar sahici olduğu için, memure Dean doğru ve hassas gözlemine güvendi ve adamın peşine düştü. Bu, ne olup bittiğine dair psikolojinin ve beynin içinde olanların birbirleriyle bağlantısını ve kendisini nasıl sözsüz olarak belli ettiğini gösterir. Bu örnekte, yakalanma korkusu içerisindeki olası bir bombacı, ne düşündüğünü ve niyetini sözsüz olarak belli etmiştir.

Limbik Beyin

Evrim sürecinde, bizim sürüngen atalarımız, beyinciğin ön kısmında, bizim toprak üzerinde daha başarılı hareket edecek bir tür olmamızı sağlayacak bir biçimde, modüller geliştirdiler. Bu bizim erken duygusal hafızamızı ve tepki sistemimizi talamus, amigdala, hipotalamus ve hipokambus ile birlikte oluşturdu; bu kısımlar diğer yapılarla bir arada limbik beyin ya da “limbik sistem”i meydana getirdi. Bu bölüm, genel olarak memeli beyni olarak adlandırılır. Önceki su yaşamına göre çok daha korkutucu ve karmaşık olan karasal yaşamla başa çıkabilmek için memeli beyni evrim sonucu ortaya çıkmıştır. Limbik beyin bizi canlı tutan ve hayatta kalmamıza en fazla etkisi olan kısımdır. Dışarıdan gelen uyaranlara tepki göstererek, olumsuz olayları (sobada yanan parmak veya acı veren kelimeler) ya da olumlu duygusal olayları hafızasına alır. Bu beynin duygusal/tepkisel kısmı, bizim tehlikeli ve sıklıkla acımasız dünyada hayatta kalmamızı sağlamıştır.

Limbik sistemin güzelliği ve ayrıcalığı, dış dünyaya herhangi bir düşünme ya da değerlendirme yapmaya gerek duymadan tepki vermesidir. Örneğin, limbik sistem vahşi bir hayvanı bir kez kaydettiğinde, bu bizim duygusal hafızamıza çakılır (amigdala ve hipokambusun işbirliğiyle), böylece hayvanı bir kez daha gördüğümüzde anında tepki veririz. Sınıfın zorba çocuğuna yirmi yıl sonra bile rastlasak, yıllar önce hissedilen olumsuz duygular limbik sistem sayesinde bir kez daha sızar. Bu, bizim canımızı yakan kişiyi unutmamızın neden zor olduğunun sebebidir; çünkü düşünmekten çok tepki vermek üzerine evrimleşmiş olan ilkel limbik sisteme kaydedilmiştir. Bize zarar veren bir şeyi öğrendiğimizde, onun hakkında düşünmeden tepki veririz.

Diğer yandan, limbik sistem olumlu duyguları da kaydedecek şekilde çalışır. Bir dost ya da tanıdık yüz, psikolojik olarak sevgili annemize verdiğimiz tepkiye benzer bir tepki göstermemiz için, limbik sistemin gardını düşürmesine yol açacaktır. Geçmişten tanıdık bir kimseye verdiğimiz ilk reaksiyon da limbik sistemin kontrolündedir. Karşımızdaki yüzü tanıdığımız anda, limbik sistem derhal kasların gevşemesine izin verir; duruşumuz daha rahat olur; yüz kaslarımız sakinleşir ve gözbebeklerimiz büyür. Eski bir arkadaş için duyduğumuz coşku da limbik sistemin kontrolündedir.

Dünyanın araştırmacıları ve gözlemcileri için, limbik beyin psikolojik olarak sözsüz iletişimi anlamanın anahtarıdır. Neden? Çünkü limbik beyin, yani tepkisel beyin çevremizdeki dünyayla dürüstçe uğraşır. Bizim hayatta kalmamızla ilgili olarak, dünyaya anında, çaba harcamadan ve çabucak tepki verir. Araştırmacılar olarak gerçekten de daha fazla sorgulayamayız. Limbik beynimiz mola vermez, her zaman "açık"tır, yaşamımızdan tek başına sorumludur. Beynin diğer parçalarına, davranışa dönüşecek sinyaller verir. Bunlar fiziksel olarak ayaklarımızda, gövdemizde, kollarımızda, ellerimizde ve yüzümüzde belirdiğinde gözlenebilir ve yorumlanabilir. Ve sözcüklerin aksine, bunlar sahicidir.

Donma Tepkisi

Bir milyon yıl önce insansı maymunlar Afrika çayırlarını geçerken, her yer yırtıcılarla doluydu. Onlar büyüktü, daha güçlüydü ve hızlıydı. Ön insanların başarılı olabilmeleri için, amfibik öncülerimizden evrimleşmiş olan limbik beyin, yırtıcılarla karşılaştırınca küçük olan vücutlarını ve güçsüzlüklerini telafi etmek için stratejiler geliştirdi. Bu strateji, bir yırtıcıyla karşılaştığında ya da bir tehlike durumunda limbik sistemin ilk andaki donma tepkisiydi. Hareket dikkat çeker; tehlike durumunda hareketsiz durma ile limbik beyin hayatta kalmak için muhtemel en uygun tepki şeklini öğrenmiştir. Hayvanların çoğu, özellikle yırtıcılar hareketi fark eder ve tepki verir. Tehlike karşısında, donma becerisi anlamlıdır. Yırtıcıların çoğu, aslında benim kedilerimin yaptığı gibi "kovala, yakala, ısır" mekanizmasını işleterek kaçan hayvanları kovalar.

Donma tepkisini ayılardan maymunlara, ördeklere kadar pek çok başka hayvanda da görürüz. Anne ayı durduğunda, yavruları da aynı şeyi yapar, hatta hareket ettiğinde bile hareketsiz kalmaya devam ederler. Anne ördek bir sorun fark edip çömeldiğinde, yavruları en ufak bir ses çıkarmadan onu taklit eder. Yavru maymunlar da ya hareketsiz kalacaklar, ya da annelerine sarılacaklardır. Primatlar ve hatta küçük çocuklar arasında görülen kucaklama davranışı (annenin elbiselerine ya da kollarına sarılmak), limbik donma mekanizmasının bir parçasıdır. Yaşımız büyüdükçe artık ebeveynlerimize sarılmayız ama onun yerine tehdit karşısında kendimize ya da bir eşyaya sarılma davranışı geliştiririz. Ben sorgulamayı yürütürken çoğu zaman şüphelinin aniden sandalyenin kolunu ya da masanın kenarını tuttuğunu gözlemlerim, çünkü yeni ortaya konulan delil yüzünden kendini tehdit altında hissetmiştir.

Donma hareketi, sıklıkla araba farına yakalanmış geyik etkisiyle ilişkilidir. Yapmamamız gereken bir şeyi yaparken yakalandığımızda, harekete geçmeden önce anlık olarak donarız. Bu, genellikle ani bir hareket yapmadan önce düşünme fırsatı verir. Odanızda bu kitabı okurken, içeriye saldırgan bir aslan ya da kurdun girdiğini bir hayal edin. Olası tepkiniz donmak olacaktır. Bu otomatik tepkiyi birinci savunma hattımız ve hayatta kalmaya yönelik elimizdeki ilk araç olarak geliştirdiğimizi bilmek ne kadar rahatlatıcıdır. Günümüzde bu hareket, caddede yürüyen bir adamın geri dönüp evine gitmeden önce, aniden durup avuç içiyle alnına vurmasında masumca kendini belli eder. Bu anlık duruş, tehdit ister yırtıcı bir hayvandan gelsin, ister aklına gelen bir şeyden, beyne hızlı bir değerlendirme şansı verir. Her iki durum da zihnin uğraşması gereken potansiyel tehlikeli bir durumdur.

Şaşırtıcı bir şekilde, yalnız karşımıza çıkan fiziksel ya da görsel tehlikeler karşısında değil; bizi tehdit eden işittiğimiz şeyler karşısında da donarız. Azar işiten insanların çoğu donar. Aynı şeyi ifade alma ortamında da görürüz. Benim kişisel olarak, soru sorduğumda şüphelinin fırlatma koltuğunda oturan pilot gibi donup kaldığı yüzlerce davam oldu. Bu hareketi her gördüğümde, şüphelinin suçlu olduğu ortaya çıktı. Sorularım ya da analizim bir tehdit içerdiği için, bir milyon yıl önce insanların aslanlar karşısında donduğu gibi, limbik beyin sorgulama boyunca kişinin hareketini dondurur.

Limbik donma hareketine benzer bir durum, sorgulama esnasında nefesini tutan ya da nefes alıp verişi belirsizleşen insanlarda kendini gösterir. Yine bu da, tehdide karşı ilkel bir tepkidir. Bu ifade veren tarafından fark edilmez ama bizim tarafımızdan kolayca gözlemlenebilir. Çoğunlukla onlara rahatlamalarını, nefes almalarını hatırlatmak zorunda kalırdım. Poligraflara (yalan makinesi uzmanı) göre, yalan makinesine bağlanan insanlar test esnasında strese girdiklerinde görülen en yaygın tepki nefes tutmadır ve çoğunlukla nefes almaları hatırlatılır.

Tehditle karşılaşan insanlardaki donma ihtiyacıyla uyumlu olarak, insanlar sıklıkla ayaklarını güvenlik pozisyonunda tutacaklar (sandalye altında, ayaklar bacaklar kenetli vaziyette) ve uzun bir süre bu pozisyonda kalacaklardır. Bunu gördüğümde bir şeylerin yanlış olduğunu ve bunun incelenmesi gereken limbik bir tepki olduğunu anlarım. Bu kişi yalan söylüyor da olabilir, söylemiyor da, bunu bilemem; ama şundan emin olabilirim ki bir şeyler onu strese sokuyor ve benim bunu takip etmem gerekir. Bu kişiyi strese; ifadeyi alan, ifade süreci, ifadenin alındığı ortam, belli bir soru sokmuş olabilir; ya da yakalanmaktan korkmuş olabilir. Suçludan şüpheliyi ayırmak için bu stresin nedenini bulmak, ifadeyi alana kalmıştır.

Limbik beynin bizi korumak için uyguladığı yöntemlerden biri de görüntümüzü küçültmektir. Dükkân hırsızlarının takibinde, dikkati çeken bir konu, sıklıkla görünmez olmaya çalışır gibi görüntülerini küçültmeye ya da hareketsiz kalmaya çalışmalarıdır. Psikolojik olarak açıkta saklanmaya çalışarak çevrelerine hâkim olmak isterler. Bu tabii ki işe yaramaz. Gerçekte, herkesin kollarını rahatça hareket ettirdiği ve eğilmekten çok dik durduğu bir alanda, çok daha fazla dikkat çekerler.

Yalancılar hakkındaki yanlış efsanelerden biri de, onların ellerini ve kollarını çok daha hareketli kullanmaya eğilimli olduklarıdır. Bu kesinlikle doğru değildir. Gerçekte yalancılarda gözlemlenen özelliklerden bir tanesi, yalancıların doğru söyleyenlere göre daha az jest yaptıkları, daha az dokundukları, kollarını ve bacaklarını daha az hareket ettirdikleridir. Bu, tehlikeyle karşılaşma halinde (yalanının yakalanması gibi), dikkat çekmemek için az hareket etmek gibi ortaya çıkan limbik tepkilerle uyumludur. İfade alma esnasında, yalan söyleyen kişilerdeki hareket azalması ve doğru söylerlerken hareketlerdeki artış, oldukça dikkat çekicidir. Bu değişimler, limbik sistemin kontrolü altında olduğu için

gözlenmesi faydalıdır, daha güvenilirdir ve kişinin kafasının içerisinde neler olduğunu işaret eder.

Kaçma Tepkisi

Limbik beynin ikinci tepkisi, tehditten kaçmaktır. Bu genellikle, kişinin herhangi bir tehdit ya da rahatsızlık veren durumla arasına; geriye yaslanma, engelleme ya da basitçe kaçma yoluyla mesafe koyma şeklinde görülür. Kaçmak, uygulanabilir olduğunda elbette pratiktir ve beynimiz binlerce yıldır bu taktiği, tehditten kaçma mekanizması olarak kullanmıştır.

Modern dünyada, vahşi hayatta değil, şehirlerde yaşadığımız için, tehditten koşarak kaçmak zordur. Duvarlar, tel örgüler, yoğun kalabalık caddeler, hatta güvenlik kameraları böyle bir davranışı engeller. İfade alma sırasında, ifadesi alınan odadan kaçamaz, bu onu suçlu gösterir. Bu nedenle limbik beyin, tehditlerle başa çıkmak için, kaçma dışında başka eşsiz teknikler geliştirmiştir. Hareketler ifade alma esnasında kısıtlı olduğundan, limbik beyin, soruşturma yapanın sorularını engellemek ya da kendisini uzaklaştırmak için daha başka incelikli davranışlara yönelir.

Tıpkı bir çocuğun masadaki yemeğe sırtını dönmesi gibi; suçlu kişi de, kendisini tehdit eden soruları soran soruşturmacıya bu esnada sırtını dönebilir. Engelleme davranışı, gözleri kapama, gözleri ovuşturma ya da elleri yüzün önünde tutma şeklinde kendisini gösterebilir. Kişi kendisini, geriye yaslanarak, kucağına nesneler (sırt çantası) yerleştirerek ya da ayaklarını en yakın çıkışa yönelterek soruşturmacıdan uzaklaştırabilir. Sorgulama ya da görüşme boyunca gözlemlenen uzaklaşma davranışları genellikle limbik tepkilerdir ve kişinin sorulan sorulardan hoşlanmadığını ya da kendini tehdit altında hissettiğini işaret eder. Yine de bunlar, sorulan sorulardan kaynaklanan stresin kesin işaretleridir ancak yalan işaretleri değildir.

Limbik beyin duyguları kontrol ettiği için, aynı zamanda düşündüklerimize, hissettiklerimize ve duygularımıza bağlılığımızı da kontrol eder. Dedektifler için çok bilinen bir gözlem, yalan söyleyen kişilerin yaptıkları açıklamaların vurgu yönünden eksik olduğudur. Vurgu, duygusal bağlılık gerektirir. Yalancılar, limbik beynin duygusal bağlılığından türemiş olan bu onay eksikliğini duyarlar. Limbik beyin, daha

az güvenilir olan neo-korteksin (düşünen beynin) söylediklerini desteklemediğinde, ifadeler belirsiz, vurgusuz, hatta boğuk olur. Bu bağırarak ve yumruğunu masaya vurarak "Ben yapmadım!" diyen adamın yanında, daha yumuşak bir biçimde "Ben yapmadım..." diyen adamın sözlerinde kendini gösterecektir. 25 yıllık kariyerimde yürüttüğüm binlerce sorgulamadan sonra, asla bir yalancının masumiyetini dramatik bir biçimde savunduğunu görmedim. Soruşturmacılar için vurgu eşittir doğruluktur. Vurgu yoksa daha detaylı sorgulama gerekir. Gerçek vurguyu gördüğümüzde yerçekimiyle mücadele hareketlerini görürüz; bunu yalancıların pek çoğu yapamaz, çünkü söyledikleri şeye inanmazlar.

Savaşma Tepkisi

Bize aşina olan tepkilerin sonuncusu, savaşma tepkisidir. Gerçekten tehdit edildiğimizde, kaçacak yer yoksa ve donmak faydasızsa, savaşmaktan başka bir seçeneğimiz yoktur. Diğer memeliler gibi, bizim türümüz de tehditle mücadele etmek için korkuyu şiddete çevirmeyi öğrenmiştir. Kaçmak gibi şiddet de modern dünyada pek uygulanabilir bir davranış değildir ve potansiyel bir tehlikeyle boğuşmak çok akıllıca olmayabilir. Bu nedenle, limbik beyin, ilkel savaşma metotlarının ötesinde stratejiler geliştirmiştir. Savaşmanın bir türü, modern anlamıyla tartışmak ya da karşı suçlamalarda bulunmaktır. Tartışma yoluyla meselenin özünden uzaklaşılır ve görüşme rayından çıkar. Kontrollü şiddet faydalı olabilir. Yalnızca "pasif saldırgan (saldırganlığı pasif bir şekilde kontrol altında tutmak)" olmaktansa, bunu daha elle tutulabilir bir forma dönüştürerek kendimizi savunmak amacıyla tartışmak, başka memelilerden farklı olarak geliştirdiğimiz bir yetenektir. Fark edilmesi zor olduğundan harika bir tekniktir, çünkü "savaşma (tartışma)", daha gürültücü, daha histerik, daha manipülatif, daha zeki ya da yetenekli biri tarafından kazanılabilirken ne için olduğu çoğunlukla anlaşılmaz. Soruşturmacıyla tartışmaya giren beyin sahip olduğu suçluluk bilgisiyle uğraşmak zorunda kalmaz ve aynı karşı saldırıda olduğu gibi onu savunma pozisyonunda bırakır. Tartışma, limbik beynin işitsel olarak hissettiği baskı ve gerginliğin kalkmasını sağlar.

Bir başka savaşma yöntemi yalan söylemektir. Yalan söylemek, daha önce de belirttiğim gibi sosyal uyum aracıdır. Soruşturmacının kabul

edebileceği bir yalan söylemek, kişinin üzerindeki gerginliği azaltır, çünkü soruşturmacının aldığı bilgi, onun geri çekilmesine ya da kolayca kabul etmesine neden olabilir. Maalesef soruşturmacılar sıklıkla gevezeliği (konuşma, hikâye anlatma) gerçekle aynı kefeye koymaktadır. İfade verenin söylediği her şey mutlaka doğrulanmalıdır.

Hem yalan söyleme, hem de tartışma tekniği, beynin tehditlerle mücadele etmek için, dövüşmekten çok konuşmak üzerine geliştirdiği karmaşık yöntemler olarak değerlendirilmelidir. Her ikisi de, kişinin psikolojisini ve niyetini yansıtan sözel bir aktivitedir. İşbirliğinden çok direnme ve kafa karıştırma, soruşturmacının dikkatini daha fazla çekmelidir.

Limbik Engelleme

Limbik tepkiler, olumsuz sonuçlar da verebilir. Eğer tehdit büyükse, limbik beyin kişinin hatırlamasına, hatta bir cümleyi tamamlamasına ya da düşünmesine engel olacak şekilde zihinsel aktiviteyi kontrol altına alabilir. Bu, genellikle stres karşısında gözlemlenir. Neden bir tartışma sonrasında, aslında o esnada söylemeniz gereken en akıllıca ve zekice cümlelerin aklınıza geldiğini hiç düşündünüz mü? Bunun nedeni, stres altında, limbik engelleme nedeniyle mantıklı düşünememeniz ve anahtarlarınızı nereye bıraktığınız gibi en basit şeyleri bile hatırlayamamanızdır.

Bir silahlı çatışma ya da şiddetli bir karşılaşma sonrasında, kişi ne olup bittiğini tam olarak hatırlamayabilir. Tehdit karşısında, limbik sistem duruma uyum sağlamak için beyinsel aktiviteyi (yüksek sesle düşünmeyi) durdurur. Bu zor durumla baş edebilmek için, limbik sistemin verdiği tepki nedeniyle kısa ve uzun dönem hafıza ciddi şekilde zarar görebilir. Hatta bu engelleme sayesinde, kişinin en azından o an için bu korkunç durumu yaşamaktan kurtulduğuna dair tahminler söz konusudur. Limbik sistem bizi korumak için bir kere harekete geçtiğinde, bunun bedeli hafızamız olur.

Benzer şekilde, soruşturmayı yürüten kişi, cinayetin fotoğrafını ortaya koyduğunda, ifade veren kişinin kekelemesine, hatta konuşamamasına neden olacak kadar kişiyi tehdit edebilir. Suç bilgisi, bazı durumlarda limbik sistemin düşünmeyi durdurarak kişinin aptalca şeyler söylemesini engelleyecek kadar strese neden olabilir.

Neo-Korteks

Beynin, dikkate almamız gereken son bölümü, neo-kortekstir. Bu bolüm, yüksek seviyede algı ve hafızayı kontrol eder. Hatırlama, hesaplama, analiz etme, inceleme ve kavrama gibi, dünya üzerinde başka bir beynin yapamadığı şeyleri yaparak, bizi Ay'a çıkaran, düşünen beyindir. Beynin bu yeni bölümü, bizi diğer canlılardan ve bizim kadar beyin kapasitesine sahip olmayan ilkel atalarımızdan ayırır.

Suçluyla uğraşan bir soruşturmacı için, bu en az güvenilir bölgedir, çünkü burası beynin yalan söyleyen bölümüdür. Limbik sistem, varlığından rahatsız olduğu birisini gördüğünde, gözleri bilinçsiz olarak kısarken, neo-korteks gerçek duyguları hakkında yalan söyleyebilir. Beynin Brocca alanına (konuşma bölgesine) hükmeden neo-korteks, hiç de öyle hissetmediği halde, bu kişiye "Merhaba, seni görmek ne güzel!" diyebilir. Gayet inandırıcı bir şekilde "Şu kadınla hiçbir şekilde cinsel ilişkiye girmedim!" diyebilir. Daha da kötüsü, soruşturmacıya son derece ikna edici bir sesle "Onu ben öldürmedim!" diyebilir. Gerçekte yalan söyleyebilen, kimi zaman da oldukça inandırıcı olabilen, düşünen beyindir. İş doğruluğa gelince, en güvenilmez kısımdır ve böyle olduğu akıldan çıkarılmamalıdır. Sonuçta, yalan sosyal bir araçtır ve hepimiz yalan söylemişizdir.

Neo-korteks yalan söylemek için son derece becerikli ve eğilimli olduğundan, herhangi sorgulanan birinden ya da bir şüpheliden alınan bilgi, mutlaka kanıtlarla desteklenmelidir. Yönlendirici sorulardan her zaman için kaçınılmalıdır, böylece görüşülen kişilerden üretilmiş değil, gerçek bilgi alınabilir. Yüksek beynin kaçınma, yalan söyleme ya da kafa karıştırma kapasitesinin olduğu bilinerek, sorular kişinin ürettiği değil gerçek bilgiyi kendi isteğiyle ve soruşturmacının soruları ile yorumları doğrultusunda vermesini amaçlamalıdır. Zayıf soruşturmacılar, çoğunlukla görüşülen kişiden aldıkları bilgiden daha çoğunu ağızlarından kaçırırlar, bu da soruşturmaya zarar verir ve sahte itiraflara neden olur.

Yalan söylemek, psikolojik olarak "sosyal uyum aracı" olduğundan, biz bu potansiyeli daima dikkate almalıyız. Maalesef, bu kitabı okuyan birçok insan, kolluk görevlileri de dahil olmak üzere, yalan tespitinde yazı-tura atmaktan (%50-%50) daha başarılı olmayacaklardır. Bu nedenle, doğru ifadeleri çözebilmek için beynin nasıl çalıştığını anlamak ve beynin üç ana bölgesinin sözsüz davranışa nasıl etki ettiğinin bilinmesi gerekir. Neticede,

beynimizin içindekiler genellikle sözsüz iletişimimize ya da beden dilimize yansır. Ve beynimizin en güvenilir parçası, limbik sistem gibi çok eskiden kalma bölgelerin kontrolündedir. Kandırma İpuçları adlı kitap, saklı bilgiler ya da muhtemel yalanları tanımlamaya yardımcı olabilecek 215 limbik tepkiyi aktarmak için yazılmıştır.

Sonuç

Doğumumuzdan ölümümüze kadar, bedenlerimiz beyinle önemli bir bağlantı oluşturur. Yalnızca hayatta kalmanın acil ihtiyaçları için değil, aynı zamanda dış dünyayla iletişim kurabilmek için. Ve oldukça yeterli olan beynimiz sayesinde, olağandışı bir kusursuzlukla geliştirdiğimiz benzersiz sözlü iletişime rağmen, milyonlarca yıl sonra hâlâ ilkel bir şekilde sözsüz iletişim kuruyoruz. Duygulardan bedensel ihtiyaçlara, hoşnutsuzluklara, hastalıklara, statü gösterisine, niyetlere kadar, bedenimiz çeşitli seviyelerde iletişim kurabilecek şekilde zarif bir donanıma sahiptir. Sözsüz davranış üzerine yapacağımız titiz çalışmalarla, insanların düşüncelerini, duygularını, arzularını ya da niyetlerini ve bazen sakladıklarını anlayabilmemizi sağlayacak gizli zihin psikolojisi boyutuna, ciddi bir bakış elde edebiliriz.

***

Bu yazı, yazarın, Joe Navarro'nun izni olmaksızın değiştirilemez.

***

Joe Navarro, M. A.
www.jnforensics.com

25 yıl boyunca, Joe Navarro karşı istihbarat ve davranış değerlendirmesi analında FBI özel ajanı olarak çalıştı. Ulusal Güvenlik Departmanı Davranış Analiz Programı'nın kurucu üyesi olan yazar, aynı zamanda FBI'ın suç profil uzmanıdır – FBI'ın 100 yıllık tarihinde bu işi yapmış olan tek ajanıdır. Saint Leo Üniversitesi'nin yardımcı öğretim görevlisidir, aynı zamanda Wayne State University School of Medicine'de yılda bir ders verir. 2004 yılında, ABD'nin Bogotá, Kolombiya büyükelçisinin direktifiyle suç davranışının analizi için Latin Amerika'nın ilk multidisipliner suçlu profilleme birimini kurdu. Joe Navarro, birçok makalenin yazarıdır, Psychology Today katılımcısıdır ve *Advanced*

Interviewing Techniques, Hunting Terrorists, Beden Dili, Louder Than Words, son kitabı *Clues To Deceit* (Indicii de înşelăciune: ghid practice) gibi kitapların da dahil olduğu birçok kitabın yazarıdır.

Yakın İlişki Kurmak

Mike Roche
Emekli Amerikan Gizli Servis Özel Ajanı

FBI özel ajanı George Piro'nun Irak Devlet Başkanı Saddam Hüseyin ile görüşmesi, işbirliği yapmak için pek bir nedeni olmayan herhangi bir mahkûmun görüşmesinden farksızdı. Zamanla Piro, eski diktatör ve savaş suçlusuyla yakın ilişki kurmayı başardı. FBI ajanı, Saddam'ın yüksek statüsünü ve kendine verdiği önemi kullandı ve bir bağ kurdu. Bu tekniği kullanarak, Piro onun kibrinin katmanlarını sıyırmayı ve işbirliği sağlamayı başardı.



George Piro, kendisini otoritenin yüksek bir pozisyonunda gösterdi. İlişkiyi güçlendirmek için kullandığı tekniklerden bir tanesini, Saddam'ın doğum gününde uyguladı. Normalde Irak için resmi kutlama günü olan o gün, artık takvimdeki herhangi bir gündü. Piro, annesinin hazırladığı Lübnan usulü pişirilmiş kurabiyeleri, Saddam'ın hücresine getirdi. Bu jest, kurduğu yakın ilişkinin seviyesini gösterdi ve iki düşman arasındaki güven duygusunu sağlamlaştırdı.

Ohio Eyalet Üniversitesi Psikoloji Bölümü öğretim üyesi Dr. Steven Reiss, on altı temel insan isteği olduğunu ileri sürer. Bu istekler, altı bin kişiyle yapılan görüşmelerden sonra belirlenmiştir. Bunlar, insanların iş dünyasındaki gerçek motivasyonel değerlerini gösterir.

Bu istekler; kabul görme, beslenme, merak, aile, onur, idealizm, bağımsızlık, bireysellik, düzen, fiziksel aktivite, güç, romantizm, tasarruf etme, sosyal ilişki kurma, statü, sakinlik ve intikamdır.

Eğer görüştüğünüz kişiyi, yukarıda sayılan bu isteklerin bazı yönleriyle bir araya getirebilirseniz, o kişiyi içsel motivasyonlarıyla vuracaksınız demektir. Eğer listeye dikkatle bakarsanız, büyük bir ihtimalle kendi içsel arzularınızı da fark edeceksiniz.

Dr. Reiss, bu çığır açan araştırmasında, kabul görmeyi on altı temel istekten biri olarak tanımlamıştır. Hepimiz, başkaları tarafından kabul görmek isteriz. Eğer görüştüğünüz kişiyle yakınlık kurabilirseniz, başarı için altyapı hazırlamışsınız demektir.

Ernest Hemingway'in bir sözü vardır: *"İnsanlar konuştukları zaman, onları dinle. İnsanların birçoğu asla dinlemezler."* Bu, kişiler arası iletişimde, gözden kaçırılan bir konudur. Pek çoğunuz, "Tanrı'nın bize iki kulak ve bir ağız vermesinin bir sebebi var!" sözünü duymuşsunuzdur. Yapılan bir çalışmada, doktorlar hastalarının sözünü on sekiz saniye dinledikten sonra kesmişlerdir. Bu süre doktora, "Merhaba, ben öleceğimi düşünüyorum!" demeye bile yetmez.

Ben çok az konuşan, yalnızca birkaç soru soran ve cevapları aktif olarak dinleyen; fazla konuşmadıkları halde karşılarındaki kişi tarafından *nazik* **ve** *çekici* olarak tanımlanan insanlar tanıdım. Aktif dinleme, karşınızdaki insanın söyledikleriyle gerçekten ilgilendiğinizi gösterme yeteneğidir. Sık sık başınızla onaylayın ve konuyu daha fazla aydınlatmak için açıklayıcı sorular sorun. Konuşma süresinin yüzde altmış ya da yetmişinde göz teması sağlayın. Bu sizin ilginizi gösterir.

Bir Los Angeles polis memuru, ortağıyla birlikte, yüksek suç oranına sahip bir yerde devriye atıyordu. Silah sesleri duydular ve sonra bir kişinin dar bir sokakta koşarak kaçtığını gördüler. Memur da şüpheliyi koşarak kovalamaya başladı ve aynı zamanda telsizle merkeze konumunu iletti ve şüpheliyi tarif etti.



Bu çağrıyı alan polisler, derhal belirtilen konumun etrafında bir şerit oluşturdular. Bununla şüpheliyi emniyetli bölgede yakalamayı amaçlıyorlardı. Şüpheli yakalandığında, polislere aslında kendisini kovalayan polisi *vurabileceğini*, ama *vurmadığını* anlattı. Konuyu biraz deşince, bunun gerçek olduğu ortaya çıktı.

Vücuduna adrenalin dolan polis memuru, olay esnasında telsizden durumu anlatmaya devam ediyordu. Polis memurunun bilmediği, çalılıklarda saklanan şüpheliyi geçtiğiydi. Peki, şüpheli memuru *neden* öldürmemişti? Ateş eden kişi yakalandığında, polislere bunun sebebinin, kovalayan polisin kendisine sürekli *saygılı* davranması ve seslenmesi olduğunu anlatmıştı.

Kariyerimin en başlarında öğrendiğim bir gerçek, insanların yüzde doksan dokuzunun, kendilerine saygılı yaklaşanlara olumlu karşılık vermesi olmuştur. Her zaman böyle karşılık vermeyen yüzde birlik bir grup çıkar. Onlar için yapabileceğiniz fazla bir şey yoktur. Yüzde birlerin çoğu saygı kavramından anlamazlar ve hapishaneye bedava bir yolculuk kazanırlar.

Orada oturup kendinizin önyargılı ya da peşin hükümlü olmadığınızı anlatıp durmayın. Hepimiz öyleyiz. Olay sizin peşin hükümlerinizi bir yana bırakmanız ve birisine önyargıyla yaklaşmamanızdır. Bu zordur, fakat saygımızı göstermemiz gerekir.

Jo-Ellan Dimitrius, ünlü jüri değerlendirme uzmanı,[666] O. J. Simpson'ın savunma grubundaydı. Ekibe, edindiği tüm tecrübelere rağmen hâlâ birtakım önyargıları olduğunu söyledi ve şöyle dedi: *"Bana göre jüri üyelerinden zengin olanlar fakir olanlardan daha katıdır; uzun sakalları olanlar, tıraşlı olanlara göre daha az tutucudur ve genç olanlar, yaşlılara göre otoriteye daha az saygı gösterirler."* Jo-Ellan'ın tüm çabası, insanlara karşı olan önyargılarını yenmeye yönelikti. Hepimiz, tecrübelerimizin

kurbanıyız. Aynen Dimitrius gibi, önyargılarımızı bir yana koymamız çok zordur; ancak bunu görüşmek istediğimiz insanlara borçluyuzdur.



Jo-Ellan Dimitrius

Benim dünyamda, biz bunu *zekâ* olarak adlandırıyoruz. Sun Tzu, Çinli askeri strateji uzmanı ve *Savaş Sanatı* kitabının yazarı, *"Eğer hem kendini, hem de düşmanını tanımıyorsan, kesinlikle tehlikedesin!"* demiştir. Savaşta her zaman için düşmanınızı; bu durumda ise görüşeceğiniz kişiyi tanımak hoştur. Burada birinin peşine düşen bir sapık olun demiyorum ama birkaç Google aramasıyla konu için gerekli bilgilerin dosyaya konmasından bahsediyorum.

Benzer İlgi Alanlarının Tespiti (BİAT),[667] yakın ilişki kurmanın en önemli unsurlarından biridir. Ben görünüm, gülümseme ve el sıkışmaya önem veririm ama BİAT kesinlikle bunları takip eder. Aynen kazı yapan bir arkeolog gibisinizdir, aradığınız kafatasının üzerindeki toprağı yavaşça fırçalayarak atarsınız.

Bu, bir görüşmeden önce başlar. Kişinin arka planına yönelik edinebileceğiniz bilgiler, kişiden öğreneceklerinize yardımcı olur. Siz ofisi terk etmeden önce başlaması gereken bir faaliyettir. Kişinin Google'daki dijital ayak izini kontrol edin. Dünyada ne kadar çok kalırsak, o kadar çok dijital ayak izi bırakırız. Deneyin.

Proksemik (yakınlık), vücut mesafesi belirlemeye verilen isimdir. Bizim belli rahatlık alanlarımız vardır. Bu alanlar, sosyal ortama göre değişiklik gösterir. Eğer kalabalık bir gece kulübündeyseniz, kendinizi iyi hissettiğiniz alan daha küçük olacaktır, 15-30 cm arası. Eğer piknikteyseniz, bu alan çok fazla artacaktır.

Bir zamanlar tanıştığım bir polis, insanlarda savaşma davranışını açığa çıkarmasıyla ünlüydü. Bunun sonucunda çok iyi savunma becerileri elde

etti. Alan bilgisinin hiç farkında olarak çalışmadı. İnsanlara çok yakın durmayı severdi ve insanlar onun nefesindeki sigara kokusunu alabilirlerdi. Böylece gerginliği artırırdı ve normalde kaçınabileceği *savaşma* durumlarını ortaya çıkarırdı.

Kişinin doğal rahatlık bölgesini belirleyin. İlk el sıkışmadan sonra, pek çok insan normal mesafesine dönecektir. Sosyal bölge 60 ila 120 cm arasındadır. Yakın bölge 60 cm'den azdır. Eğer gereğinden fazla yanaşırsanız, onlar genellikle kutuplaşma etkisiyle normal mesafelerine gerileyeceklerdir. Sizinle kendilerini daha rahat hissettikçe, mesafe olarak daha fazla yaklaşabilirler.

İnsanların belli bir mesafedeyken, söylenen şeyi sevmelerine ya da sevmemelerine bağlı olarak, sözün sahibine yaklaşmalarını ya da uzaklaşmalarını izlemek eğlencelidir. Bu, televizyonlardaki reality şovlarda görülebilir. Bir diyaloğu dinleyen insanlar, konuşmacıya doğru eğilirler ya da en azından doğal mesafelerini korurlar. Eğer söylenenlerden hoşlanmazlarsa, hoşlanmadıkları dil ile kendi vücutları arasına mesafe koyarlar. Geri yaslanan vücut aslında çığlık atmaktadır: *"Beni buradan çıkarın!"* Ben buna, kişilere suçlama yönelttiğimde şahit oldum. Çoğu zaman, şüpheli geri çekilir ve suçlamayı yöneltenden uzaklaşır. Bu onların suçlu olduğunu göstermez, ama herkes gibi suçlanmaktan rahatsız olmuşlardır.

Eğer konuşulan konuya ilgi duyduğunuzu göstermek istiyorsanız, vücudunuzun üst kısmını öne doğru eğin. Kimse belli bir pozisyonu uzun süre koruyamaz ve geriye doğru yaslanır. Göğsünüz, ilgiyi gösterecek şekilde sürekli karşınızdaki kişiye dönük olmalıdır. Eğer kişi sizinle yan yana oturuyorsa, ona doğru bir açıyla yönelmelisiniz. Eğer karşınızdaki kişi, göğsünü sizden başka bir tarafa çeviriyorsa, bu sizinle ilgilenmediğinin ya da sıkıldığının iyi bir göstergesidir.

Karın bölgenizi ilgilendiğiniz şeye yönlendirin. Bazen kendi göğsümün, karşımdaki kişiye yönelmediğini fark ederim. Kendime çekidüzen vermek ve yönümü ayarlamak zorunda kalırım.

Saddam Hüseyin gibi narsisttler, kâinatın merkezinde olmayı severler. Onlara hizmet ettiğiniz ve hayatlarını zenginleştirdiğiniz sürece, her şey yolundadır. Herhangi bir zamanda, onların önemini unutursanız ya da hizmetinizin önemi kalmazsa, güven çemberinden anında atılırsınız. Eğer

onların statüsüne başkaldırma noktasına gelirseniz, reddedilmekle kalmaz, ciddi bir saldırıya maruz kalırsınız.

Narsisttler yönlendirilebilir ve zayıflıkları kullanılabilir. Bir narsisti nasıl fark edersiniz? Karizmatik ve sosyal görünmeye çalışırlar. Kendileri hakkında çok fazla bilgileri vardır. Başkalarına fazla saygı göstermezler. Derinlerine inildiğinde, hoş insanlar değildirler.

Araştırmalar, narsistlerle ortak ilgi alanları bulunduğunda, onların daha az saldırganlık gösterdiklerini ortaya koymuştur. Ortak ilgi alanlarına geri dönün. Bu ortaklığı oluşturmaya çalışın. Ben size onları mangal yapmaya çağırın demiyorum, ortak noktalardan bahsediyorum.

Eğer narsiste gerçek bir dikkat ve ilgi gösterirseniz, yol almaya başlamışsınız demektir. Bir narsiste karşı doğrudan eleştirel bir yaklaşım içerisine girmeyin. Kendilerini düzeltmeye yönelik çabalara karşı isyan ederler. Unutmayın, onlara göre asla hatalı değildirler, ya da nadiren hata yaparlar. Eğer aynı bilgiyi, onlara göre olumlu bir şekilde sunarsanız, başarıya ulaşabilirsiniz.

Hepimiz dokunulmaya istekliyizdir. Araştırma sonuçları, sürekli olarak sevgi isteğinin dokunma hissiyle bağlantılı olduğunu göstermektedir. Odamızda ve bilgisayarın karşısında ne kadar çok zaman geçirirsek, dokunularak uyarılma isteğimiz o kadar artar.

Bağlanma kuramını ortaya koyarak, kendisinden sonraki araştırmalara yön veren John Bowlby, 1969’daki çalışmasında, insan hayatının merkezinde *bağlanma ihtiyacı* olduğunu ileri sürmüştür. Araştırmalarını, özellikle çocuklar ve bakıcıları üzerine yürütmüştür. Birçok insan, güven dolu yumuşak bir dokunuştan hoşlanır.

El, başka bir kişiyle fiziksel bağlantı kurmak için kullanılabilir. Buna *haptics* denir. Başkan Obama, görüşen kişinin dikkatini çekmek istediğinde, onun ellerine uzanır ve parmak uçlarıyla dokunur. Bu bizim çocukken, annelerimizin dikkatini çekmek için kullandığımız bir harekettir. Bu aynı zamanda, o anda söylediğimizin önemli olduğunu göstermek için de kullanılabilir. Eğer karşınızdaki kişi öfkelenmişse, onu yatıştırmak için de kullanılabilir.

Bu konuda dikkatli olmanızı söylemek durumundayım. Cinsel taciz davaları çağında, başkalarının şahit olduğu bir dokunma, başınıza ciddi dertler de açabilir.

Şüphelilerle görüşme yaparken, o anki durum uygun olduğunda, kişinin diz ya da üst kol bölgesine güven veren bir dokunuş yaparım. Bu, bilinçsiz bir bağ geliştirir. Ben ona, bir itirafta bulunarak gerginliğinden kurtulmasının mümkün olduğunu anlatmaya çalışırım.



Başkan Obama



Michelle Obama, İngiltere kraliçesine dokunurken.

Dr. David Hawkins şöyle der: *"Herkes bir mıknatıs gibidir. Kendi gösterdiğiniz tepkileri çekersiniz. Eğer arkadaş canlısıysanız, herkes size arkadaş canlısı gözükür."*

İsopraksis, başka bir insanı yansıtmayı anlatan hoş bir terimdir.

Birçok insanda, bir dereceye kadar taklitçilik görürüz. Bunu kıyafet stiliyle, hareketlerle, giyim alışkanlıklarıyla ya da konuşmayla, bir yere kadar hepimiz yaparız. Çoğu kişi, başkalarına kendisini uydurur.



İsopraksis: Başkalarını taklit etme.

Dr. Marco Iacoboni, yansıtma ve beyindeki ayna nöronlarıyla ilgili detaylı bir kitap yazdı. *İnsanları Yansıtmak: Empati Bilimi ve Başkalarıyla Nasıl Bağlanırız* adlı kitabında düşüncelerini, *"Başkalarını taklit etme içgüdümüz vardır, vücutlarımızı, hareketlerimizi, hatta konuşmalarımızı onlara uydururuz..."* diyerek konuyu özetlemektedir.

Araştırmacı Rick van Baaren, *Nature* dergisine yaptığı açıklamada, *"Taklit, insanlar arasında bağlar yaratır, terk edilmişlik duygusunu azaltır!"* demiştir. Hepimiz kabul görmek için uğraşıyoruz, öyle değil mi?

Taklit, çok az kişinin etkisini bildiği, çok gizli bir silahtır. Bu konudaki kanıtlar ise çok açıktır.

Lou Holtz, ünlü Amerikan futbolu antrenörü, *"Konuşarak hiçbir şey öğrenemem. Yalnızca sorular sorduğumda öğrenebilirim!"* der.

Ben, son otuz yılı aşkın bir süredir geliştirilmiş sorgulama tekniklerini kullandığım için suçluyum. Tekniğim, çalıştığım konuyu deneyip, neyin işe yaradığını öğrendikçe ilerledi. Bazı gizli değişiklikler yaptım. Uyguladığım iki en önemli taktikten biri *sabır*, diğeri *ilişkileri geliştirmekti*. Karşımdaki kişiye hiç acelemin olmadığını ve o an için en önemli şeyin kendisi olduğunu göstermeliydim.

Hollywood filmlerinde, daha yeni hapisten çıkmış bazı kaşarlaşmış suçlulara bağıran polisler görürsünüz. Bunun sonucunda suçlu, baskıya dayanamaz ve itiraf eder. Gerçek dünyada şüphelilerin birçoğu şiddet dünyasında yaşarlar ve bağırmakla gözlerini korkutamazsınız.

Sadece birkaç olayda, birisinin işbirliği yapmasını sağlayamadım. Onlar için resim çizerdim. Masanın üzerine kartlar koyardım. Onları, gerçekte olduğundan daha fazla şey bildiğim ya da kanıtlara sahip olduğumu söyleyerek ya da ima ederek korkuttuğum zamanlar oldu. Başarılı olduğum teknikleri uygulamaya devam ettim. Biz, şüpheliyle yakın ilişki kurmanın

önemine gerçekten de inanırdık ve bu teknikleri uygulayacak sabrımız vardı. Bu iş sonuçta, roket bilimi değildir. İnsanla uğraşma işidir. Saygı görmek istiyorsan, karşındaki kişiye de öyle davranmalısın. Kendini onun yerine koymalısın.

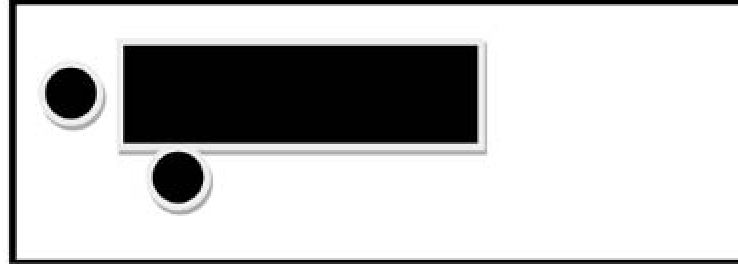
Zamanımın çok küçük bir kısmı şüphelilerle görüşerek geçti. Polislerin çoğu delil toplar ve görgü şahitlerinin ifadesini alır. Benim görüştüğüm insanların büyük bir kısmı; başka kanun uygulayıcıları, iş dünyasının liderleri, öğretim üyeleri, kurbanlar ve muhbirlerdi.

Ben ciddi bir görüşmeye giderken, cep telefonumu mutlaka kapatırım. Telefonun titreşiminin dikkatimi dağıtmasını ve acaba patron mu arıyor diye endişelenmeyi istemem. Çoğu zaman, gelen telefon, o kadar da önemli değildir.

Ben karşımdaki insanın, benim için önemli olduğuna inanmasını isterim. Görüşmenin akışının kesintiye uğramasını istemem. Bazen kaçınılmaz acil durumlar meydana gelir. Ben cinayet işlediğini itiraf etmenin eşiğindeki bir şüphelinin hikâyesini hatırlıyorum. Adam yenilmiş, beden dili çökmüş ve gözyaşlarına boğulmuştu. Tam bir şeyler anlatmaya başladığında, başka bir dedektif paldır küldür içeri dalmış ve kısa bir soru sormuştu. Bu kısa ara, adamın *dengesini yeniden kazanması* için yeterli olmuştu. Hiçbir şey itiraf etmemiş ve olay çözülememişti.

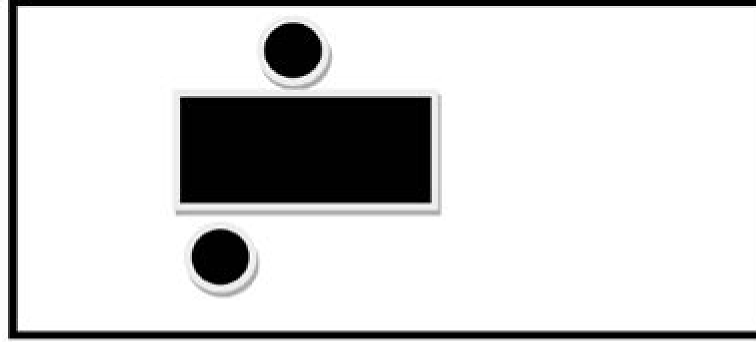
Her zaman için mobilya düzenini ayarlayamazsınız. Eğer ayarlamak elinizdeyse, onunla masanın aynı tarafına oturun ve aranızda engel olmasın. Birisiyle, bir masanın arkasından görüşmek kesinlikle tercih edilecek bir durum değildir.

Eğer görüşeceğiniz kişi masanın başında oturuyorsa, mümkün olduğunca ona yakın bir pozisyona yerleşmeye çalışın ki, aranızda açı oluşsun. Eğer karşılıklı oturma durumu söz konusuysa, hangi cinsiyetin önde olduğu önemlidir. Erkeklerle görüşürken, ilk başta merkezden sağa doğru yerleşmekte fayda vardır. Omuzlarınızı onunla aynı hizaya getirmeye çalışın. Görüşme ilerledikçe, yüz yüze gelmeye çalışın. Erkeklerle yüz yüze oturmak, istemeseniz de düşmanlık gösterir. Kadınlarla ise, doğrudan karşı karşıya oturabilirsiniz.



Görüşeceğiniz kişi masanın başında oturuyorsa, siz mümkün olduğunca ona yakın bir pozisyona yerleşin.

Eğer bir toplantı masasının karşısında oturuyorsanız, bu bir hasım duruşudur. Bir anlaşmaya varabilmek için mücadele eden müzakerecileri düşünün. Ellerinizi, masa üzerinde ve doğal bir şekilde tutmayı unutmayın.



Erkeklerle doğrudan karşı karşıya gelmemeye çalışın, bu tehdit olarak algılanabilir.

Ben, karşımdaki kişiyi rahatça gözlemleyebileceğim bir pozisyona yerleşmeyi severim. Eğer ayaklarını görebiliyorsam, iyi bir pozisyondayımdır ve sözsüz davranışlarını böylece izleyebilirim. Masalar, genellikle bariyer niteliği taşır ve görüntüyü engeller.

Bilgisizliğinizi kabul etmeyin. Zekânızla meydan okuyun. Etrafınızdakilerden bilgi toplayın. Eğer bir şeyi bilmiyorsanız, blöf yapmayın ve aptal gibi görünmeyin. İnsanların çoğu, maskenin arkasını görebilir. Kendini açma, iki tuğlayı birleştiren çimento olabilir. Onlardan yardım istiyorsunuz. İnsanlar, özellikle de bildikleri konularda konuşmayı severler. Eğer bilmediğiniz bir terimi telaffuz ederlerse, hemen onu açıklamalarını isteyin.

Ben bunu bir pazarlama seminerinde öğrendim ve yeri geldikçe polis işlerinde uyguladım. *Hissettin, hissettim ve buldum.* Nasıl hissetmiş olmalısın biliyorum, ben de aynı şekilde hissettim ya da hissederdim, *fakat*

bulduğum... Karşınızdaki kişiyle empati kuruyorsunuz. Onlara, nasıl bir durumda olduklarını anladığınızı gösteriyorsunuz.

Ben her zaman onların kendilerinden bahsederek konuşmaya başlamalarını isterim. Onların kendilerini rahat hissettikleri alanda, kendilerini iyi hissetmelerini isterim. Onlarla yakın ilişki ve arkadaşlık kurmaya çalışırım. Bir noktada, içlerini tamamen boşaltırlar ve size bir soru sorarlar. Bu sizin kısa başlangıç açıklamasını yapmanız için bir fırsattır. Bu açıklamayı, iki cümlede söyleme alışkanlığı edinin.

Bir odaya şüpheliyle birlikte girdiğimde, genel olarak düşmanlıkla karşılaşırım. Gerginliği azaltmayı hedeflerim. Odaya girdiğimde onun duygularını kontrol edemem ama kendiminkileri kontrol edebilirim. Şüphelinin duyguları, bulunduğu duruma yönelik korku; gelecek korkusu ve o anın korkusuyla şekillenir. Bu korku, çoğunlukla daha önceki bir polis görüşmesinden kaynaklanmaktadır.

Ben, bu korkuları fark etmeli ve yatıştırmalıydım; eğer başarmak için ümidim varsa en azından azaltmalıydım. Çoğu zaman, sabır gerektirirdi. Benim sabır seviyem, işbirliğine ne kadar ihtiyacım olduğuyla bağlantılıydı. İşbirliğinin onların yararına olacağına ve böyle yaparlarsa kendi kendilerine yardımcı olacaklarına ikna etmem gerekirdi.

Bir gün, önemli bir kişiyi ölümle tehdit etmiş birisiyle görüşmek için, akıl hastanesine gittim. Eski bir atletti ve güçlü, iri bir adamdı. Bana karşı son derece düşmanca davrandı. Üzerimde silahım yoktu, çünkü içeriye silah almıyorlardı. *Tek silahım, ağzımdı*. Ona ilgi göstererek ve dinleyerek, yavaş yavaş düşmanlığı ortadan kaldırdım. Görüşme bittiğinde gülümsüyor ve elimi sıkıyordu.

Bir zamanlar, bir özel uçağın pilotuyla görüştüm. Teknik zorunluluktan dolayı, yasaklanmış bir havaalanını ihlal etmişti. Suçlamadan ve sonrasında olabileceklerden dolayı çok öfkeliydi. Bankacı olduğunu öğrenince, ona yatırımlar hakkında sordum. Birkaç dakika için, ekonomi ve emeklilik stratejileriyle ilgili ilginç bir ders aldım. Bana, onu yatıştırdığım ve ziyaret sebebimi bir yana koyduğum için teşekkür etti. Sonra sakince, olayın nasıl olduğunu anlattı.

Durumun onlar için ne ifade ettiğini bulmalısınız. Pilot, lisansını korumak ve sıkıntıdan kaçmak istiyordu. Görüştüğüm pek çok şüpheli, hapiste geçirecekleri zamanı düşünür ya da ailelerini korumaya çalışırlar. Evet, bazen yalan söylerler.

Şimdi şunu düşünün. Bir kişi, kanunu çiğnerken yakalanmış. Hemen yalvarmaya başlarlar: *“Ben değilim, ben yapmadım.”* Televizyondaki her “polis şovu” ve her savunma avukatı, onlara polislere hiçbir şey söylememelerini tavsiye edecektir. Konuşmak onların yararına değildir. Eğer konuşurlarsa bu, küçücük bir hücrede, paslanmaz çelikten bir tuvaletle, gürültülü komşuların ve onlara tanınan özgürlüklerden yoksun bir hayatın garantisi olacaktır.

Bu kişiyi, suçluluk duygusuyla dolu vicdanını boşaltması ve işbirliği yapması gerektiğine inandırmak ve olayı çözmek benim görevimdi. Bir itiraf almam gerekiyordu; böylece kurbanlara bir son verebilir ve bu adamı cezaevine gönderebilirdim. Peki, bu satışta nasıldır? Satış konusunda bulabildiğim her kaydı dinledim ve her kitabı okudum. Öğrenmeyi bıraktığım gün, soluk almayı bıraktığım gündür.

Neden bazı insanlar beş altı kez evlenirler? Neden bazı insanlar patronlarına dalkavukluk yaparlar? Neden bazı insanlar ruhlarını, örneğin haber muhabiri gibi bir yabancıya sunarlar? Biz hepimiz başkalarıyla ilişki kurmak isteriz. Neredeyse herkes, başkalarıyla bir ilişki geliştirmek ister. Bunu bilmiyor olabilirler. Eğer bu insani arzuyu kullanabilirseniz, başarılı olursunuz.

İnsanlığın doğuşundan beri, hayatta kalma beraberlikler sayesinde olmuştur. Bir grup halinde avlanır, yemek yer ve bir araya gelirsiniz. Bu *grup mantığı*, tüm hayvanlarda görülür. Bu, hayatta kalmak için elzemdir. Eğer gruptan atılırsa, kişinin yalnız başına hayatta kalma ve dayanma şansı oldukça azalır. Bu, bizim neden kabul görmek ve gruba alınmak için istekli olduğumuzu gösterir.

Dinlediğiniz zaman, aktif dinleyin. Belki dinlemek istemeyebilirsiniz ama dinlediğiniz izlenimini verseniz iyi olur. İlgilendiğinizi gösteren sorular sorun. Biriyle bir diyaloğa girdiğimde, daima ortak noktaları bulmaya çalışırım. Bu, bir ilişki geliştirmenin başlangıcıdır.

Yeni bir müşteriyle ilişki geliştirirken, AMİM[668] metodunu kullanın. AMİM, Aile, Meslek, İnanç ve Meraklar’dır. Bu başlıklara ilişkin sorular sorun; göreceksiniz ki bu sayede başarının ilk tohumlarını ekeceksiniz. Bunu yaparak, ortak bir bağ bulmaya çalışırsınız.

AMİM metodu, insanları bir konuşmaya dahil etmenin kolay ve hızlı bir yoludur. Bu metodu ben ortaya koymadım. Bunu yıllar içerisinde, çeşitli

satış seminerlerinde öğrendim.

Aile: Evli mi? Kaç çocuğu var? Eşinin ya da çocuklarının ilgi alanları/hobileri neler? Kaç yıldır evliler?

Meslek: Ne iş yaptıklarını öğrenin ve bu meslek hakkında, dünyanın en önemli mesleğiymiş gibi konuşun. Ben herkesin ekonomiye ya da topluma katkısını değerli bulurum. Eğer yaptıkları meslek hakkında bilginiz yoksa ucu açık sorularla açıklamalarını sağlayın. *Emlak komisyoncusu tam olarak ne yapar? İnsanların hayallerindeki evi bulmalarına yardımcı olmak çok değerli olmalı. Bu işten önce ne iş yapardınız?* Soruları sorarken samimi olmalısınız, yoksa yapmacık görünebilirsiniz.

İnanç: Din, mayın tarlası gibidir. Eğer onlar gündeme getirirlerse ve aynı inanca sahipseniz devam edin. Eğer sizinle aynı tapınakta ibadet ediyorlarsa, bir ortak nokta buldunuz demektir. Çoğu zaman, din konusunu incelemek, Everest Dağı'na tırmanmaktan daha tehlikelidir.

Meraklar: Bu da tehlikeli bir konu olabilir. Bazıları ekonomik durumla ve genel ekonomiyle ilgili olabilir. Bu, fırtınalı bir günde tekneyle gezmeye benzer. Onların ekonomik kaynaklarını sorguluyorsunuzdur. Onları sabah yataktan kaldıran nedir? Eğlenmek için ne yaparlar? Futbol, basketbol, balık tutmak vb. Tatillerde nereye giderler? Bu tür açık uçlu soruları sorun ve aktif dinleyin.

Bütün bu sorular, sizin müşteriyle bir ilişki geliştirmenizi sağlar ve sizi sevimli gösterir. Sorularınızı nazikçe sorun ve onları sohbete dahil edin. Bu, görüştüğünüz kişinin onunla ilgilendiğinizi ve saygı duyduğunuzu hissetmesini sağlayacaktır.

ABD Başkanı Ronald Reagan'a suikast teşebbüsünde bulunan John Hinckley, FBI tarafından sorgulandığında, işbirliğine yanaşmadığı belirlenmişti. Hinckley'in Gizli Servis'e bir hayranlık beslediğini fark ettiler. Görüşme yapmak için, kendisini Gizli Servis'e davet ettiler. Gizli Servis ajanı, nerede yaşadığı, nerede okuduğu, ne işlerle uğraştığı gibi geçmişine yönelik sorular sormaya başladı. Saldırıyla ilgili hiçbir şey sormadı. Hinckley rahatlamaya başladı ve sonunda saldırının temelinde, bir film yıldızına hayranlığının olduğunu doğruladı.

Dinleyin, dinleyin, dinleyin. Bunun üzerinde ne kadar dursam yetmez. Dinlediğinizde, bu sizin bilgileri bir sünger gibi çekmenizi sağlar. Zamanı geldiğinde, bilgiyi bir sünger gibi siler ve toplarsınız. Üç dinleyip bir konuşun.

Ben her zaman için kendimi, karşımdaki insanın yerine koyarım. Onlara saygı gösteririm. Bunu polislik yaparken öğrendim. Kurban, şüpheli ya da görgü şahidi olduklarına bakmaksızın, onlara saygı gösterdim. Olayların yüzde doksanında, bu bana olumlu bir şekilde geri döndü. Bu görüşmeler, yönetim kurulu odalarında değil, Amerika'nın şiddet dolu kenar mahallelerinde gerçekleşti. Takım elbise giyenlerden, kot pantolon tişörtle dolaşanlara kadar herkes, onlara saygılı davranırsanız öyle karşılık verirler.

Onların nasıl bir yerde yaşadıklarına ve uyuşturucu müptelası olup olmadıklarına bakmam. Onlar, normal şartlar altında kendilerine saygılı davranan polise, olumlu karşılık verecek olan insanlardır. Ben her şart altında otoriteyi muhafaza etmeliyim ama bunu insanca yapabilirim.

Eğer onların rahatlamasını sağlarsanız, sözsüz davranışları için bir referans noktası ya da bir temel oluşturabilirsiniz. O zaman, onların davranışlarını bir termostat gibi izleyebilir ve onları neyin rahatsız ettiğini anlayabilirsiniz. Kendi beden dilinizi de izlemeyi unutmayın. Böylece açık bir duruş sergilediğinizden emin olabilir ve onları konuşmak için cesaretlendirebilirsiniz.

Onların Kelimelerinin Konuşmasına İzin Verin

Sözlü Ve Yazılı İletişimde Yalan Tespitine Yönelik Profesyonel Bir Metot

Dr. John R. Schafer
Emekli FBI Özel Ajanı

Birçok insan yalan söyler; ya kendilerine bir fayda sağlamak, ya da bir utanç, bir toplumsal dışlanma, hatta hapis cezasından korunmak için. Psikolojik Sözlü Analiz (PSA) [Schafer Metodu], yazılı ve sözlü iletişim üzerinden yalan tespit etmeyi amaçlayan bilimsel temelli bir yöntemdir. PSA, insanların iletişim kurarken seçtikleri özel kelimeler, konuşma biçimleri ve gramer yapıları üzerine yapılan bir çalışmadır ve bu sayede kişinin dürüstlüğünü değerlendirir. Hem doğru, hem de yalan söyleyenler, aynı gramer kurallarıyla cümle kurarlar. Doğru ile kandırmaya yönelik ifadeler arasındaki tek fark; doğru olan şeylerin atılması ya da gizlenmesidir. Bir şeyler saklayan yalancılar, yarı doğruların, varsayımların ve tahminlerin çelişkisinde, sözel bir karmaşa oluşturur. Doğru olan

kısımları atanlar ise, belli bir noktaya kadar doğruyu söylerler, daha sonra saklamak istediklerinin üzerinden bir köprü kurarlar ve o kısmı atlayarak doğru hikâyeyi tamamlarlar.

PSA teknikleri, çeşitli eğitim seviyesine sahip görüşülen kişilerin doğruluğunu değerlendirmek için, araştırmacıları etkili araçlarla donatır. Düşük eğitim seviyeli kişiler belki kelimeleri yanlış kullanabilirler ya da telaffuz edebilirler ancak buna rağmen eğitimli kişilerle birlikte, aynı gramer kurallarıyla cümle kurmak zorundadırlar. Eğitimsiz insanlar, gramer hataları yaptıklarında, aynı hataları tutarlı bir şekilde hem konuşurken, hem de yazarken yaparlar. Bu da görüşen kişilere bir referans noktası sağlar. Referans noktasından herhangi bir sapma, görüşülen kişinin düşünce ya da niyetlerindeki değişiklikleri işaret eder.

PSA teknikleri İngilizce dışındaki dillerde de etkilidir, çünkü tüm dillerde cümle kurmak için belli gramer kuralları vardır. PSA teknikleri, dünya genelinde, İngilizce konuşulmayan ülkelerde de başarıyla test edilmiştir.

Görüşülen ve *görüşen* kelimeleri bu bölümde, okuyucuya kolaylık sağlaması açısından kullanılmıştır. *Görüşülen-görüşen* ikilemi, avukat (görüşen) ve müşteri (görüşülen); amir (görüşen) ve memur (görüşülen) ve arkadaş (görüşen) arkadaş (görüşülen) çiftlerinde de geçerlidir.

İnsan İletişimi Ve Kandırma

İnsanlar genel olarak iki temel kandırma yöntemi kullanırlar: Doğruları atma ve üzerini örtme. PSA teknikleri, insanların doğruları atarak ya da üzerini örterek nasıl yalan söylediklerini tespit eder ve gerçekleri ortaya çıkaracak yöntemler sunar. İnsanların doğruları atma ya da üzerini örtme yoluyla nasıl yalan söylediklerini aktarmadan önce, yalancılara avantaj sağlayan birkaç genel psikolojik prensipten bahsetmekte fayda var. Bu prensipler, *Gerçek Eğilimi*, *Miller Kanunu* ve *Kavramlar Ülkesi*’dir.

Gerçek Eğilimi

İnsanlar, başkalarına inanmaya eğilimlidir. *Gerçek Eğilimi* olarak adlandırılan bu kavram, toplumun ve ticaretin, sorunsuz ve verimli bir biçimde devamını sağlar. Gerçek Eğilimi’nin eksikliği, sosyal problemlere

neden olur. Eğer dürüstlükleri sürekli sorgulanırsa, arkadaşlar ve meslektaşlar arasındaki ilişkiler yıpranır. Genel olarak insanlar, aksine bir delil olmadıkça birbirlerine inanırlar. Gerçek Eğilimi yalancılara yarar, çünkü insanlar duyduklarına, gördüklerine ve okuduklarına inanmak isterler. Gerçek Eğilimi, insanların olası bir kandırma durumunun farkına vardıklarında ortadan kalkar. Gerçek Eğilimi'ne karşı en iyi savunma, mantıklı bir şüpheciliktir.

Miller Kanunu: Miller Kanunu der ki: *"Bir kişinin ne söylediğini anlamak için önce onu doğru kabul edin, sonra kendi kendinize sorun: Bu neyin doğrusu?"* Bu, genel kanının aksine bir düşünce tarzıdır. İnsanların birçoğu, birilerinin suçlandığında yalan söyleyeceğini öngörür. Oysa bu, her zaman gerçekleşmez. İnsanlar aslında doğru söylemeyi isterler ve bunu yapabilmek için birtakım sıra dışı yollara başvururlar. Miller Kanunu, yalancıların doğru söylemesini sağlar ama neyin doğrusunu?

Aşağıdaki alıntı, Miller Kanunu'na bir örnektir. Çocuk, yaptığı bir yaramazlığın karşılığında ceza olarak, yemekten sonra tatlısını yemeden odasına gönderilmiştir. O akşam baba, mutfaktan bazı seslerin geldiğini duyar. Ne olduğunu anlamak için mutfağa girdiğinde, oğlunu ellerinde ve yüzünde kurabiye kırıntıları olduğu halde otururken görür; ancak girdiği anda kurabiye yememektedir.

Baba: *Bir* kurabiye mi yedin?

Çocuk: Hayır, *bir* kurabiye yemedim.

Baba: Yalan söyleme oğlum, kurabiye kırıntıları eline yüzüne bulaşmış.

Çocuk: *Bir* kurabiye almadım baba.

(Birkaç dakikalık sorgulamadan sonra, küçük çocuk suçunu itiraf eder. Baba bu kez de neden yalan söylediğini sorgulamaktadır.)

Baba: Bana neden yalan söyledin oğlum?

Çocuk: Ben yalan söylemedim baba. Sen bana *bir* kurabiye alıp almadığımı sormuştun. Ben *bir* değil, *iki* kurabiye aldım.

Miller Kanunu'na göre, oğlan babasına yalan söylememiştir. Çocuk doğruyu söylemiştir söylemesine ama *neyin doğrusunu*? O, içgüdüsel olarak, Miller Kanunu'nu, iki kurabiye tanımını, daha az olan bir kurabiyeyi dışarıda bırakacak şekilde sınırlamak için kullanmıştır.

Kavramlar Ülkesi: Evet-hayır soruları, evet-hayır cevaplarını gerektirir. Görüşülenler, cevap vermek istemediklerinde, *Kavramlar Ülkesi*'ne giderler. Bu ülke, doğru ile yalan arasındaki boşlukta hüküm sürer. Bu gri

ve puslu alan, yarı doğruların, varsayımların ve tahminlerin karmaşasını barındırır. Görüşenler sıklıkla Kavramlar Ülkesi'nde kaybolur ve asla doğruya ulaşamazlar. Yalancılar, doğrulardan kaçmak için kaçak yanıtlar ve belirsiz karşılıklar verirler.

Aşağıdaki alıntı, Clinton'ın Monica Lewinsky ile ilgili araştırmasındaki büyük jüri ifadesinden alınmıştır ve içeriği Kavramlar Ülkesi'ni çağrıştırır.

Savcı: İfadeniz tamamen yanlış. Bay Bennett sizin Bayan Lewinsky ile ilişkinizi bilse de bilmese de, Başkan Clinton ile herhangi bir şekilde cinsel ilişki olmadığı ifadesi tamamen yalan. Bu doğru mu?

Clinton: Bu, kelimenin kavramsal anlamına göre değişir. Eğer bu asla olmadı anlamındaysa, bu başka bir şeydir. Eğer hiç anlamındaysa, bu doğru bir ifadedir.

Savcı, Clinton'a evet-hayır sorusu sormuştur. Clinton evet ya da hayır şeklinde cevap vermemiştir. Evet dese de, yalan olduğunu kabul etmiş olacaktır. Başka bir deyişle Clinton, Lewinsky ile cinsel ilişki kurmuş olacaktır. Hayır dese, ifadeyi doğrulamış ve Lewinsky ile cinsel ilişkisi olmadığını ifade etmiş olacak, bu da yemin altında yalan söylemesine neden olacaktır. Evet ya da hayır şeklinde cevap vermektense, savcıyı Kavramlar Ülkesi'ne götürür. Savcı Kavramlar Ülkesi'nde kaybolmuştur ve Clinton'ı doğrudan cevap vermesi için zorlama şansını kaybetmiştir. Oysaki savcı, Clinton'ı cevap vermesi için zorlamalıdır. "Ben size kavramsal anlamını sormuyorum. Size bu ifadenin yalan olup olmadığını soruyorum. Evet ya da hayır şeklinde cevap verin."

Aşağıdaki konuşma, bir tecavüz ve cinayet davasının soruşturması esnasında, polis ve şüpheli arasında geçmiştir. Şüphelinin, görüşen kişiyi nasıl Kavramlar Ülkesi'ne götürdüğü konusuna bir örnektir.

Görüşen: Kızı öpmek istedin mi?

Şüpheli: Be... ben... ben... ben ona karşı bir çekim duygusu hissetmedim, hatırlamıyorum.

Görüşen: Tamam öyleyse, devam edelim.

Şüpheli, görüşen kişiyi Kavramlar Ülkesi'ne götürmüştür, çünkü görüşen kişi, şüphelinin söylediklerini gerçekten dinlememiştir. Görüşen kişi, şüpheliyi, sorulan soruya cevap vermesi için zorlamalıdır: *"Ben size, o kadına karşı neler hissettiğinizi sormadım. Onu öpmek istediniz mi? Evet ya da hayır şeklinde cevap verin."*

Doğruları Atarak Yalan Söyleme

Doğru söyleyen insanlar, doğrudan sorulara doğrudan yanıtlar verirler. Yalancılar, doğrulardan kaçabilmek için, kaçamak ve belirsiz yanıtlar verirler. İnsanlar Kavramlar Ülkesi'ne giderler, çünkü doğrudan yanıtlar, suçu ya da suç ortaklığını ortaya çıkarır veya belirgin bir ideoloji ya da sebebi itiraf etmeye zorlar. İnsanların Kavramlar Ülkesi'ne gitmek için kullandıkları teknikleri bilmek, görüşen kişilere görüşme boyunca farklı bir avantaj sağlar. Aşağıdaki teknik, yalancıların görüşenleri nasıl Kavramlar Ülkesi'ne götürdüğünü gösterir:

Kelime Nitelendiriciler: İnsanların çoğu, doğrudan yalan söylemek istemezler, bu nedenle kesinliği ortadan kaldırmak için *Kelime Nitelendiriciler* kullanırlar; kişisel bir itirafı zayıflatırlar ve cümlelerin anlamını belirsiz hale getirirler. Yalan beyanlar, eğer değerlendirmeleri belirsiz olursa, doğruymuş gibi görünür. En sık kullanılan kelime nitelendiriciler, *muhtemelen*, *düşünüyorum*, *inanıyorum*, *bu*, *şu*, *bir çeşit*, *gibi*, *belki*, *olası*, *kabaca*, *neredeyse*, *bu tür*, *genellikle* ve *çoğunlukla*'dır. Kelime Nitelendiriciler, isimlerin ve fiillerin anlamlarını değiştirirler. Kelime Nitelendiriciler'i tanımlamak, görüşülen kişinin düşünce süreci ile dürüstlüğünü açığa çıkarır. Aşağıdaki konuşma, daha önce belirtilen tecavüz ve cinayet davasından alınmıştır. Şüphelinin Kelime Nitelendiriciler'i kullanarak görüşeni nasıl Kavramlar Ülkesi'ne götürdüğünü anlatır.

Görüşen: Tamam. Demek istiyorum ki, eğer birisi bize, sizin kurbanla iletişime geçtiğinizi söylerse...

Şüpheli: İletişim yok. *Sanırım* bana *belki* iki kez *selam* demiş olabilir.

Görüşen: Ona koridorda *rastladığını* hatırlıyor musun?

Şüpheli: Onunla koridorda *konuştuğumu hiç* hatırlamıyorum.

İlk soru cevap kısmında, şüpheli "iletişim yok" şeklinde bir Kelime Nitelendirici kullanmış, ancak iletişim kelimesinin bir tanımını yapmamıştır. Şüpheli ayrıca kurbanın kendisine "selam" demiş olabileceğini eklemiştir. Bu yoruma göre, süpheli, kısa süreli sosyal etkileşimleri iletişim olarak tanımlamamaktadır. Şüpheli, sanırım, olabilir ve belki gibi Kelime Nitelendiriciler'i, kurbanın kendisine "selam" demiş olduğunun kesin olmadığı izlenimini vermek için kullanmıştır. Şüpheli Kelime Nitelendiriciler'i, kendisi ile kurban arasına mesafe koymak için

kullanırken, aynı zamanda partide kendisinin kurbanla etkileşime girdiğini söyleyen görgü şahitlerine karşı bir açıklama yapmak istemiştir.

Görüşmenin devamında şüpheli, *rastlamak* yerine *konuşmak* şeklinde bir Kelime Nitelendirici kullanmıştır. Eğer şüpheli koridorda kurbanla konuşmamışsa, ifadesi doğrudur. Şüpheli, görüşmenin sonunda “konuşmak” şeklindeki Kelime Nitelendirici’yi kullanarak kaçmıştır. Şüpheli, aynı zamanda, “hiç hatırlamıyorum” şeklinde Kelime Nitelendirici ile, olay hakkındaki hafızasından emin olduğu izlenimini vermek istemiştir. Şüpheli basitçe bilgiyi vermektense, görüşeni ikna etmeye çalışmıştır. Yalancılar, insanları doğru söylediklerine *ikna etmeye* çalışırlar. Doğru söyleyenler, *bilgi aktarırlar*. Şüpheli, yalan söylemekten kaçınmıştır, çünkü koridorda kurbanla karşılaştığını fakat konuşmadığını hatırlamış olabilir. Kelime Nitelendirici “konuşma”, şüphelinin ifadesini doğru kılar.

Etiketlendirme

Bir cevabı nitelendirmenin en basit yolu, Etiketlendirme’dir. Etiketler, gerçekte olan ama soruda geçmeyen olayları nitelendirir. Eğer belli bir hareket, başka şekilde doğru olacak bir açıklamadan çıkarılırsa, o zaman yalancı, soruyu Etiketleme yöntemini kullanarak dürüstçe cevaplandırabilir. Etiketleyici kelimeler, *bu*, *şu*, *bunlar*, *onlar* ve *rağmen* kelimelerini içerir. Aşağıdaki konuşma, daha önce bahsi geçen tecavüz ve cinayet davasından alınmıştır. Şüphelinin Etiketleme yöntemiyle görüşen kişiyi asıl Kavramlar Ülkesi’ne götürdüğünü anlatır.

Araştırmacı: Tamam. Anlaşıldı. Partiye bir an için geri dönelim. Partide birisi vardı, sadece birisi değil belki. Kaç kişi? Dört ya da beş kişi? Dört ya da beş kişi, senin partide kızı öpmeye çalıştığını belirttiler. Aslında partinin yapıldığı yerin koridorunda ve, eee, sen kızı öpmeye çalışıyordun. Daha doğrusu, sanırım kız yere düşmüştü, sen de onun yanına bir şekilde yatmış ve onu öpmeye çalışıyordun, ya da bunun gibi bir şey. Bununla ilgili ne hatırlıyorsun?

Şüpheli: Ben, hiç *buna benzer* herhangi bir şey yaptığımı hatırlamıyorum.

Şüpheli, doğru söylediği izlenimini vermek için Etiketleyici kullanmıştır. Şüpheli doğru söylemiştir ama neyin doğrusunu? Eğer dedektifin

tanımlamasında herhangi bir detay kesin değilse, Etiketleyici şüphelinin cevabını doğru kılar. Görüşen, “Dün akşam kurbanla beraberken ne oldu?” gibi, sözlü cevabı gerektirecek ucu açık sorular sormalıdır.

Çift Taraflı Kelimeler

Çift Taraflı Kelimeler, tanımlanmak için, iki ya da daha fazla kelimeye ihtiyaç duyarlar. *Üst* kelimesi, *alt* kelimesi olmaksızın tanımlanamaz. *İçerisi* kelimesi de *dışarısı* olmadan. Orta kelimesi, küçük ve büyük kelimeleriyle, ılık kelimesi sıcak ve soğuk kelimeleri ile anlam bulur. Bir kutbu sıcak, bir kutbu soğuk kelimelerini ifade eder. Bazen Çift Taraflı Kelimeler’in bir ya da her iki kutbu birlikte bu kutuplardan birini ya da her ikisini de göz ardı etmek için saklanmaya çalışılır. Örneğin *normal* kelimesi *anormal* kelimesini de gerektirir. Bir kişi, *anormal* kelimesini referans göstermeden, *normal* kelimesinden bahsedemez. Günlük konuşmalarda anormal kelimesi genellikle kısmen ya da tamamen ihmal edilir.

Görüşenler *Çift Taraflı Kelimeler*’le, kelimenin karşıt anlamına yüklenerek mücadele edebilirler. Örneğin PSA üzerine verdiğim derslerimin birinin sonunda, bir öğrencim yaptığım sunumun kopyasını istedi. Vermek istemedim. Çünkü yorgundum ve ofisime dönerek, sunumun bir kopyasını çıkartmak zor geldi. Doğrudan “hayır” da diyemedim, o zaman da öğrencilerinin ihtiyaçlarına ilgisiz bir öğretmen görüntüsü çizecektim. Zamanımı ofiste fotokopi çekerek de geçirmek istemediğimden öğrenciyi Kavramlar Ülkesi’ne götürdüm. *“Genellikle sunumlarımın kopyasını vermiyorum...”* diye yanıtladım. Öğrenci Çift Taraflı Kelime olan “genellikle”yi fark etti ve *“Peki hangi şartlar altında kopyasını verirsiniz?”* diye karşılık verdi. Benimle neden vermediğimi tartışmak yerine, Çift Taraflı Kelime’nin karşıtına yüklendi. *Genellikle* kelimesini, *özellikle* kelimesi olmaksızın söyleyemezdim. Eğer genellikle sunumlarımın kopyasını vermiyorsam, özel durumlarda veriyor olmalıydım. Eğer öğrenci bu özel durumları keşfedebilirse, bu durumlar gerçekleştiğinde ben bu kopyayı vermeliydim. Öğrenci *genellikle* Çift Taraflı Kelimesi’ni fark ederek ve onun karşıtı olan kelimeye yüklenerek benim Kavramlar Ülkesi’ne gitmemi engellemişti. Öğrencinin bu uyanıklığını, sunumun bir kopyasını vererek ödüllendirdim.

Aşağıdaki konuşma, yasal bir ifadeden alınmıştır; bir avukatın *doğrudan* Çift Taraflı Kelimesi'ni nasıl fark ettiğini ve kullandığını gösterir.

Avukat: Yani evinizi saat 06.00'da terk ettiniz?

Sürücü: Evet. Arkadaşımı çalıştığı hastaneye kadar bıraktım.

Avukat: Hastaneye saat kaçta vardınız?

Sürücü: 06.20

Avukat: Hastaneyi kaçta terk ettiniz?

Sürücü: Belki 06.22.

Avukat: Yani arkadaşınızı daha henüz bırakmıştınız?

Sürücü: Evet bıraktım ve *doğrudan* eve gittim.

Avukat: Ve kaza saat 07.00'de oldu.

Sürücü: Aynen.

Avukat: Eve dönerken nerede durdunuz?

Sürücü: Arkadaşımın evinde.

Avukat: Yani *doğrudan* eve gitmiyordun, önce arkadaşının evine uğrayacaktın?

Sürücü: Evet, niyetim buydu.

Çift Taraflı Kelime *doğrudan*, *doğrudan olmayan* ya da *sapmış* kelimelerini gerektirir. Eğer sürücü doğrudan eve dönmeye niyetlenmiş olsa, cevabı, "Evet onu bıraktım ve eve döndüm..." olurdu. Avukat içgüdüsel olarak "doğrudan" Çift Taraflı Kelimesi'ni fark etti ve sorgulayıcı bir soru sordu: *"Eve dönerken nerede durdunuz?"* Bu soru, sürücünün gerçek niyetini ortaya koymaya zorladı.

Çift Taraflı Kelime *hatırlamıyorum*, *hatırlıyorum* kelimesini gerektirir. Bir kişi, öncelikle neyi hatırlamadığını hatırlamaksızın, bir şeyi hatırlamadığını söyleyemez. Görüşülen *bilmiyorum* dediğinde bunun doğru olma olasılığı yüksektir, çünkü *bilmiyorum* Çift Taraflı Kelimesi, *biliyorum* kelimesini çağrıştırır.

Küçük bir fark, *hatırlamıyorum* ile *hatırlayamıyorum* ifadelerini birbirinden ayırır. *Hatırlayamıyorum*, kişinin hatırlamak için çaba harcadığını ama bazı güçlüklerin bilgiyi hatırlamasını engellediğini ifade eder. Kişi "hatırlamıyorum" dediğinde, bu unutulan bir şeyi hatırlamak için harcanan bir çabayı göstermez. Doğru söyleyen kişiler, bir şeyi unuttuklarında hafızalarını taramak için bir çaba harcarlar. Yalan söyleyenler, hafızalarını taramak için çaba göstermek zorunda değildirler, çünkü o bilginin orada olduğunu bilirler. Bir kişinin doğru söylüyor olma

olasılığı, “hatırlayamıyorum” dediğinde, “hatırlamıyorum”a göre oldukça artar.

Durduran Kelimeler

Durduran Kelimeler, bir faaliyetin başladığını, ancak bir şeylerin faaliyeti tamamlamayı engellediğini gösterir. En sık kullanılan Durduran Kelimeler, *başladım*, *devam ettim*, *yeniden başladım, sordun, denedim* kelimeleridir. *“Dükkâna gitmeye başladım...”* diyerek *başladım* Durduran Kelimesi’ni kullanan kişi; dükkâna gittiği izlenimini vermeye çalışırken, aslında gitmemiş olduğunu belirtmektedir. Eğer görüşülen kişi, faaliyetin neden bitmediğine ilişkin bir sebep sunmuyorsa, görüşen kişi bu faaliyeti engelleyen sebepleri sorgulamalıdır. Aşağıdaki konuşma, Durduran Kelimeler’in kullanımına bir örnek olarak verilmiştir:

İfade alan: Kaza nasıl oldu?

Sürücü: Ben yan şeritte bir açıklık gördüm ve diğer araç bana belirsiz bir yerden çıkıp da çarptığında, dönüş sinyali vermeye başlamıştım. Bu benim hatam değildi.

İfade alan: Siz, *“Dönüş sinyali vermeye başlamıştım...”* dediniz. Sizi vermekten alıkoyan neydi?

Sürücü: Araba bana çarptı.

İfade alan: Yani şerit değiştirdiğinizde sinyal açık değildi.

Sürücü, sinyal vermeye başladığını ifade etti; sinyal verdiğini söylemedi. Yalancılar, bitmemiş faaliyetlere bitmiş gibi bir izlenim vermek için Durduran Kelimeler’i kullanırlar. Bir varsayım, sürücünün kendi şeridinde giderken ve diğer şeride geçmeye niyetlendiği anda, diğer aracın gelip çarptığını ortaya koyar. Diğer varsayım, sürücünün yan şeritteki aracı görmediği ve şerit değiştirdiği esnada sinyal vermediği üzerinedir. *“Belirsiz bir yerden gelen”* şeklindeki Kelime Nitelendirici, kişinin şerit değiştirirken diğer aracı gerçekten de görmediği varsayımını destekler.

Aşağıdaki konuşma, *Durduran Kelimeler*’in bir başka örneğidir. Bu olayda sürücünün, her ne kadar olayın doğrudan içinde olmasa da, hareketlerinin kazaya neden olduğu iddia edilmektedir. Sürücü, bu iddiaları reddetmektedir. Görgü şahitleri, sürücünün emniyet şeridinde aracını

durdurduğunu ve otoyolda geri geri giderken kazaya neden olduğunu söylemektedirler.

İfade alan: Ne yaptığınızı anlatın bana.

Sürücü: Ben 23 numaralı girişten ücretsiz yola girdim, arabayı sürmeye devam ettim ve 34 numaralı çıkıştan çıktım. Düzenli olarak dikiz aynasına baktım ve *sıradan* şeyler haricinde herhangi bir şey görmedim.

Sürücü, *devam ettim* Engellenmiş Kelimesi'ni kullanmıştır ve bu onun 23 ve 34 numaralar arasında, durmaksızın, araba kullanmak haricinde bir şey yaptığını işaret eder. Eğer sürücü, 23 numaralı girişten girip hiç durmadan 34'ten çıkmış olsa, "23 numaralı girişten girdim ve 34'ten çıktım..." demesi gerekirdi. Sürücü ayrıca, "sıradan" Çift Taraflı Kelimesi'ni de kullanmıştır. Eğer sürücü *sıra dışı* bir şey görmemiş olsa *sıradan* kelimesini söylemezdi. Sürücünün kullandığı Durduran Kelime ile Çift Taraflı Kelime, onun yaptığı hareketlerin kazaya sebep olduğunun farkında olabileceğini gösterir.

Eğer/Öyleyse Durumu

Eğer/Öyleyse Durumu (şart kipi), özel kriterleri kullanarak, cevabı doğru olsa bile yanlış önermeler kurar. Bu kriterler, çoğunlukla görüşenin araştırdığı bilgiyi dışarıda bırakır. Şart açıklamaları iki bölümden oluşur. Birinci bölüm, varsayıma dayalı bir durum oluşturur. İkinci bölüm, eğer bu varsayım doğru olsa ortaya çıkacak olan durumu ortaya koyar. Eğer yalan söyleyen kişi, bu önermedeki şartları sağlıyorsa, o zaman sınırlandırılmış varsayıma dayalı şartlar altında doğruyu söylemektedir.

Aşağıdaki alıntı, bir cinayet davasından alınmıştır. Şüphelinin karısı yıllar önce gizemli bir şekilde kaybolmuş ve daha sonra iskelet parçaları, gölden çıkarılan şüphelinin aracında bulunmuştur.

Dedektif: İçki içer miydi?

Şüpheli: O gün içiyor muydu? *Her gün* içiyordu.

Dedektif: *O gece* (kaybolduğu gece) yatağa gittiği sırada içiyor muydu?

Şüpheli: Evet, *normal* olarak.

Dedektif: O gece, yatağa gittiği sırada içiyor muydu?

Şüpheli: Eğer, eee, eğer, ee, *o normal bir gün idiyse*, evet.

Dedektif "O gece, yatağa gittiği sırada içiyor muydu?" şeklinde bir evet-hayır sorusu sormuştur. Şüpheli, buna *evet* ya da *hayır* şeklinde cevap

verememiştir. Onun yerine, Eğer/Öyleyse Durumu'nu kullanarak, yanlış bir önerme kurmuştur. Varsayımsal durum "Eğer normal bir gün idiyse"dir. İma edilen sonuç, kadının kaybolduğu gece, yatağa gidene kadar içtiğidir. Şüpheli, Eğer/Öyleyse Durumu'nu kullanarak, karısının kaybolduğu geceye değil, normal bir geceye atıfta bulunmaktadır. Dedektif, şüphelinin *Kavramlar Ülkesi*'ne gitmesine, *"Karınızın her gün içtiğini anladım, fakat kaybolduğu gece içmiş miydi?"* diye sorarak engel olabilirdi. Şüpheli, evet ya da hayır diye cevap vermeye, ya da Kavramlar Ülkesi'ne dönmeye mecbur olacaktı. Eğer Kavramlar Ülkesi'ne dönerse, şüphelinin yalan söylüyor olma olasılığı daha da artmış olacaktı. Eğer dönerse, *"Bu bir evet-hayır sorusuydu, öyle cevap verin!"* şeklinde bir yaklaşım yerinde olacaktı. Evet-hayır sorusu şüphelinin evet ya da hayır şeklinde yanıtlamasına neden olacak mıydı? Birçok durumda, kişi evet ya da hayır diye cevap verir, daha sonra nedenler ileri sürerek cevabını yumuşatmaya çalışır. Yumuşatmasına rağmen, şüpheli bir itirafta bulunmuştur. Görüşen bu itirafa yoğunlaşmalı ve sonra görüşülenin neden bunu yaptığıyla ilgilenmelidir.

Olayların Mantık Sırası

Doğru söyleyen kişiler, olayları kronolojik sırayla anlatırlar ve konuşmaları tutarlıdır. Doğru söyleyen kişiler, hafızalarındaki gerçekleri hatırlamakta ve bunları geçmiş zaman kipi ile aktarmakta fazla zorlanmazlar. Bunun aksine, yalancılar olayları uydurmak ve bunları gerçek anılara uyarlamak zorundadırlar. Yalancılar hikâyelerini, olması gerektiğini düşündükleri sıra ile anlatırlar. Bununla beraber, hikâyenin bir bölümünde, daha önce söyledikleri bir şeyin, gerçek görüntüsünü koruması için desteklenmesi gerektiğini fark ederler. Desteğin gerekli olduğunu düşündükleri anda, daha önceden söyledikleri ya da yazdıkları şeyi desteklerler.

Aşağıdaki alıntı, Los Angeles'tan Lancaster-Kaliforniya'ya giderken, kasasındaki bir palet dolusu uçak lastiğini gizemli bir şekilde kaybeden bir kamyon sürücüsü tarafından yazılmıştır. Kişisel Tanımlayıcı olan *ben* kelimesinin kullanımı, adamın normal halinden sapmaktadır ve yalan söylediğini düşündürmektedir.

Sürücü:

(1) Los Angeles Limanı'na vardım ve oradan aracıma üç palet egzoz, iki palet uçak lastiği (bir paleti iki kutudan oluşuyordu) yükledim.

(2) 19.30'da, Los Angeles Limanı'ndan Lancaster'a gitmek üzere ayrıldım.

(3) I-5 kamyon rampasının zirvesi ile 14 numaralı ücretsiz yolun arasında, saat 21.00 sıralarıydı ve bir karavan yanıma *yaklaşır* ve kamyonun arkasından bir paletin düştüğünü *söyler*.

(4) Ve bundan çok kısa bir süre önce, *ben* aracın üzerine çıkarak bağlantıları (çizildi) [İfadede zaman zaman geçen *çizildi* kelimesi, üzeri çizilen kelimeleri belirtmek için kullanılmıştır. (ç.n.)] kontrol ettiğimde, tüm 3 palet yerindeydi.

(5) Böylece *ben* Sand Canyon yoluna girerek yükü ve bağlantıları kontrol etmek için aracı kenara çektiğimde, halatlar ve zincirler gevşemişti ya da paletlerin üzerine düşmüştü. Kasada sadece iki palet vardı; iki kutudan oluşan bir paket artı 1 palet ile 3 uçak lastiği.

(6) Bunun üzerine *ben* (çizildi) döndüm, kayıp paleti aramak için Los Angeles'a geri gittim.

(7) Hiçbir şey bulamadım.

(8) Lancaster ofisine gittim.

(9) Kamyonu boşalttım.

1, 2 ve 3 numaralı cümleler, mantıklı bir sıradadır. 3 numaralı cümle, mantıklı bir sırada olsa da, "yaklaşır" ve "söyler" şeklinde şimdiki zaman kelimelerini içerir ki, bunlar yalan sinyalidir. 4, 5 ve 6 numaralı cümleler, mantık sırasında değildir. Sürücü, karavanın yanına yanaşmasından önce anlamında, "Ve bundan çok kısa bir süre önce..." diye yazmıştır. Bir hipoteze göre sürücü, karavan sürücüsü kendisini lastiklerin araçtan düştüğü konusunda ikaz etmeden önce halatları kontrol ettiği konusunda, okuyan kişiyi *ikna etmek* istediği için bunu yazmış olabilir. Bir başka deyişle, "*Bu benim hatam değildi, karavan beni uyarmadan dakikalar önce halatları kontrol etmiştim!*" demektir. Sürücünün ifadesi mantık sırasına aykırıdır ve sürücünün yalan söylediğini gösterir.

Gereksiz Cevaplar

İnsanlar ucu açık soruları cevaplarken, yapmadıklarından çok yaptıkları faaliyetleri aktarmalıdırlar. *Gereksiz Cevaplar*'ın kullanımı, oldukça yüksek düzeyde yalan söylenmesini işaret eder. *Gereksiz Cevaplar*, doğrudan sorulara verilen cevaplardan ayrılır. Örneğin *"Bankayı soydun mu?"* şeklindeki bir soruya, doğru söyleyenler gibi yalan söyleyenler de *"Hayır, ben bankayı soymadım!"* diyerek cevap vereceklerdir. Gereksiz Cevaplar, yazılı cevaplarda ya da açık uçlu soruların karşılıklarında ortaya çıkar. Sorulan soruyla ilgisi olmayan birçok ayrıntı, *gereksiz* bir şekilde soruyu soran kişiyle paylaşılmıştır. Clinton ifadesinde *"Ben sana sevimli bir cevap vermeye çalışmıyordum!"* der. Bu Gereksiz Cevap'tır, çünkü bu açıklamayı yazılı ifadesinde yapmıştır. Clinton'ın sevimli bir cevap vermeye çalışmış olması yüksek bir ihtimaldir. Aşağıdaki konuşma, Güney Kaliforniya Üniversitesi'ne giden bir Rus değişim öğrencisi ile bir FBI özel ajanı arasında geçmektedir.

Özel ajan: ABD'de seksiz aydır kaldığını görüyorum. Etrafı gezmeye zamanın oldu mu?

Öğrenci: Evet, Kaliforniya, Utah ve Teksas'ı. *Ama New York'a hiç gitmedim*.

"*New York'a hiç gitmedim!"* şeklindeki *Gereksiz Cevap* kullanımı, öğrencinin gerçekte New York'a gitmiş olma ihtimalini kuvvetlendirir. Daha ziyaret etmediği 47 eyalet varken, sadece New York'u işaret etmesi, bir nedene dayanmaktadır. Soruşturmanın devamı, öğrencinin New York'a gittiğini ve KGB ajanıyla görüştüğünü ortaya çıkarmıştır. KGB ajanı öğrenciye, okulundaki süper bilgisayar hakkında bilgi toplamasını istemiştir. Öğrenci bu istihbarat toplama işine, *Gereksiz Cevap* kullanımıyla ihanet etmiştir.

Atarak Yalan Söyleme

Atarak Yalan Söyleme, tercih edilen bir yöntemdir. Yalancılar, bilgiyi saklamak istedikleri noktaya kadar doğruyu söylerler, bilgiyi saklarlar, daha sonra doğru söylemeye devam ederler. Yalancılar, yalnızca dışarıda bıraktıkları bilginin miktarını hatırlamalıdırlar. *Gerçek Eğilimi* de bu konuda yalancılara fayda sağlar, çünkü insanlar gerçek görünen bir hikâyedeki birkaç uyumsuzluğu hoş görme eğilimindedir. *Yazı Köprüleri*,

insanların yazılı ya da sözlü ifadelerinde, bilerek ya da bilmeyerek sakladıkları bilgiyi gösterir.

Yazı Köprüleri

Yalancıların çoğunun, hikâyelerdeki doğru kısmı nasıl attıkları yukarıda belirtildi. Becerikli yalancılar cümlelerini, hikâyeyi doğru gösterecek şekilde saklanacak bilginin üzerinden atlarken, kendilerine kolaylık sağlayacak şekilde kurarlar. Bilginin üzerinden atlayacak şekilde bir cümle kurmak, nehir üzerine inşa edilen bir köprü gibidir. Bir yol nehrin kıyısında sona erer, bir köprü nehri geçer ve yol karşı kıyıdan devam eder. Köprüler çeşitli şekillerde olabilir, ancak her dizayn belli yapı standartlarına uymalıdır, yoksa yapısal başarısızlık ortaya çıkar. Bunun gibi, cümle yapıları da belli gramer kurallarına uygun olmalıdır. Doğru söyleyen insanlarla yalancılar, aynı gramer kurallarıyla cümle kurarlar. Doğrunun atılması ya da gizlenmesi, doğru iletişim ile yalancı bir iletişimi birbirinden ayırır. Kelimeleri ya da gramer kurallarını, bilgi boşlukları üzerinden köprü kurmak için izole etmek, bilerek veya bilmeyerek bilgi saklandığına işaret eder. Bilgi boşluklarının üzerinde köprü yapmak için kullanılan gramer kuralları saklanan bilgiyi gösterir, ancak saklanan bilgi her zaman kandırma amacını göstermez.

Yazı Köprüleri insanların, sıkıcı ve ilgi çekmeyen faaliyetlerden bahsetmeden, bir konudan diğer konuya geçiş yapmalarını sağlar. Örneğin *“Ben kalktım, sonra duş yaptım ve* ***sonra*** *kahvaltı ettim...”* cümlesindeki *sonra Yazı Köprüsü*, bilgi saklandığını işaret eder. Bilginin saklanması, her zaman yalanı göstermez. Bilgiyi veren kişi, dinleyicilere duş yapmak ya da kahvaltı etmek gibi sıkıcı gereksiz faaliyetleri anlatmak istemez. Atılan faaliyetler; suyu açmak, sabunlamak, köpürtmek, kurulanmak, giysileri giymek, mutfağa yürümek, raftan bir kâse almak, kâseye kahvaltı gevreği koymak, buzdolabına gidip süt almak vb. konuları kapsar. Bununla birlikte, görüşme ya da sorgulama gibi kritik zamanlarda kullanılan Yazı Köprüleri, yalanı işaret edebilir. Araştırmacılar, kayıp bilginin potansiyel değerini dikkate almalıdırlar. Eğer kayıp bilginin önemli olmadığını düşünüyorlarsa, Yazı Köprüleri’ni göz ardı edebilirler.

Yazı Köprüleri üç kategoriyi içerir: Yan cümle kelimeleri, zarf bağlaçları ve geçiş kelimeleri. Bazı Yazı Köprüleri, cümlenin içeriğine bağlı olarak bu kategorileri aşar, fakat gramatik işlevi ne olursa olsun hâlâ Yazı Köprüsü işlevi görürler. Yan cümle kelimeleri, birbirinden farklı ama ilgili cümleleri bağlarken, zaman boşlukları yaratırlar. Bu kelimeler, *sonra*, *rağmen*, *-mış gibi*, *olduğu sürece*, *çünkü*, *önce*, *olmasına rağmen*, *eğer*, *-ması için*, *böylece*, *öyleyse*, *süresince*, *olmazsa*, *-a kadar*, *-dığı zaman*, *-dığı yerde* ve *neresi olursa olsun* olarak sayılabilir.

Örneğin karısını öldürme şüphesi altındaki koca eve saat 17.00'de gelmiş ve aşağıdaki ifadeyi olayı soruşturan dedektife vermiştir: "Eve döndükten *sonra*, karımı ölü buldum." Yan cümle kelimesi *sonra*, adamın eve gelişi ile karısını ölü bulması arasında bir zaman boşluğu yaratır. Katil şüphelisi, eve geldiği ve derhal karısını ölü bulduğu izlenimini yaratmak istemiştir; bununla beraber olay böyle olmamıştır. Şüpheli eve saat 17.00'de gelmiştir, ancak karısını ölü bulduğu saati belirtmemektedir. Saat 17.00 ile karısını ölü bulduğu saat arasında bir boşluk vardır. Bu bilgi boşluğu esnasında, karısıyla tartışmış ve onu öldürmüştür. Katil, karısıyla giriştiği fiziksel tartışmayı, Yazı Köprüsü kullanarak saklamıştır.

Zarf bağlaçları, tamamlanmış iki fikri birbirine bağlar. Zarf bağlaçları, *buna göre*, *her ne kadar*, *bunun yanında*, *buna rağmen*, *bu nedenle*, *aksi halde*, *yeniden*, *gerçekte*, *ayrıca*, *dahası*, *sonuç olarak*, *bu yüzden*, *üstelik*, *ondan sonra* ve *böylece* olarak sayılabilir. Zarf bağlaçları, *fikir boşlukları* yaratır. Örneğin küçük çocuk, ailesine, "Ben oyuncaklarımla oynuyordum, *ondan sonra* Tommy geldi ve bana vurdu!" der. Gerçekte çocuk, Tommy yaklaşırken onun oyuncağını elinden kapmıştır. Bunun karşılığında, Tommy de ona vurmuştur. Çocuk aslında Tommy'nin oyuncağını alarak saldırıyı kışkırtmıştır ama *Yazı Köprüsü* kullanarak suç bilgisini saklamış, kendisini olayın mağduruymuş gibi göstermiştir.

Geçiş kelimeleri ise, konuları ve fikirleri bağlar ya da aralarında ilişki kurar. Geçiş kelimelerinin dört temel kategorisi vardır: 1) zaman 2) zıtlık 3) sonuç ve 4) ilave. Zaman içeren geçiş kelimeleri, *sonra*, *sonradan*, *önce*, *süresince*, *daha önceleri*, *sonunda*, *en sonunda*, *ilk*, *akabinde*, *bu sırada*, *ondan beri*, *daha sonra* ve *-e kadar*'dır. Zıtlık içerenler, *bununla beraber*, *aksine*, *gerçekte*, *yerine*, *buna rağmen*, *diğer yandan*, *diğer taraftan* ve *henüz* olarak sayılabilir. Sonuç içerikli geçiş kelimeleri arasında *çünkü*, *dolayısıyla*, *sonuç olarak*, *-den ötürü*, *böylece*, *öyleyse*, *bunun içindir ki* ve

bu suretle kelimelerini sayabiliriz. İlave belirten geçiş kelimeleri ise *ayrıca*, *ve*, *bunun yanında örneğin, dahası, buna ek olarak* ve *bu da* benzeri kelimelerdir.

Şimdi aktaracağım örnek, geçiş kelimelerinin nasıl bilgi boşlukları yaptığını açıklar niteliktedir. Bir motosiklet sürücüsü, yaptığı trafik kazasını, ifadesinde yazmaktadır: "Dur işaretini gördüm. Kavşağa girmeden *önce*, iki yöne de baktım; kavşağa girdim ve diğer aracın sağ yolcu kapısına sıkıştım." Bir görgü şahidi, motorcunun kavşağa girmeden önce her iki yöne baktığını ancak dur işaretinde tam olarak durmadığını aktarmıştır. Gerçekte, motorcu dur işaretini görmemiştir. Kavşağa girmeden önce iki yöne de bakmış, diğer araç da motorcuya yolcu tarafı kapısıyla çarpmıştır. Bununla beraber motorcu dur işaretinde durmadığını yazmamıştır. Motorcu, *önce* geçiş kelimesini kullanarak bilginin üzerinden bir köprü kurmuştur.

Çok sık kullanılan Yazı Köprüleri *böylece, sonra, daha sonra, -duğu zaman, -dığında, o sırada, yaparken* ve *sonrasında* kelimeleridir. Kolayca ezberlenebilecek Yazı Köprüsü listesi, kişilerin görüşmeler esnasında sakladıkları bilgiyi tespit etmek için oldukça faydalı bir araçtır. Aşağıdaki örnek, Yazı Köprüleri'nin nasıl kullanıldığını anlatır.

Bir öğrenci, ilk teneffüste profesörünün ofisinden 20 dolar çalmakla suçlanmış ve bir savunma yazmıştır. Resmi soruşturma öncesinde, öğrenci binaya girişinden, ilk teneffüsün sonuna kadar yaptıklarını yazılı olarak aktarmıştır.

Öğrenci: Ben saat 07.45'te, Jenna ile birlikte geldim. Odaya girdim, çantamı sırama koydum ve Jenna ile birlikte kahve içmek için kafeteryaya gittim. Sınıfa döndüm ve sırama oturdum. 08.50'de teneffüse çıktık. Jenna ile birlikte tuvalete gittim. *Sonra* ben sınıfa döndüm ve Jenna tuvalette kaldı. Kısa bir süre sonra sınıfa geldi. Sıramızda oturduk ve dersin devam etmesini bekledik.

Yazılı savunmanın kritik zamanı, birinci teneffüste 20 doların çalındığı zamandır. Teneffüsün bu savunmada aktarıldığı bölüm: "08.50'de teneffüse çıktık. Jenna ile birlikte tuvalete gittim. *Sonra* ben sınıfa döndüm ve Jenna tuvalette kaldı. Kısa bir süre sonra sınıfa geldi..." kısmıdır. Öğrenci, *sonra* Yazı Köprüsü'nü, tuvalete gittiği zaman ile sınıfa döndüğü zaman arasında bir bilgi boşluğu yaratmak için kullanmıştır. Bu boşluk, kızın öğretmeninin ofisine gittiği ve 20 dolarını çaldığı zaman dilimini kapsar. Bir *Mikro-Faaliyet* sorgulamasının ardından, öğrenci parayı aldığını itiraf etmiştir.

Mikro-Faaliyet Görüşmeleri, bu yazının ilerleyen kısımlarında ifade edilmiştir. Öğrenci *sonra* Yazı Köprüsü'nü, tuvalete gittiği zaman ile sınıfa döndüğü zaman arasında hocasının odasına giderek parasını çaldığı gerçeğini saklamak için kullanmıştır. Yazı Köprüsü kullanmanın yanı sıra öğrenci, okuyucuyu da yanlış yönlendirmiştir. Öğrenciden, Jenna'nın yaptıklarının değil, kendi yaptıklarının hesabını vermesi istenmiştir. Öğrenci, paranın çalındığı kayıp zaman yerine, Jenna'nın faaliyetlerine odaklanmıştır.

Yazı Köprüsü, her zaman yalan ya da kandırmayı gösterecek diye bir şey yoktur. Hem yalancılar, hem de doğru söyleyen insanlar, Yazı Köprüleri kullanırlar. Araştırmacılar, kayıp bilginin değerli olup olmadığı konusuna yoğunlaşmalıdırlar. Kritik zamanlara ait kayıp bilgi her zaman için sorgulanmalıdır. Suçtan önceki ve sonraki kayıp bilgiyi elde etmek, araştırmacının değerlendirmesine bağlıdır.

Aşağıdaki örnek Yazı Köprüsü'nün, polisin önce görgü şahidi sandığı kişinin, aslında vahşice tecavüz edilerek öldürülen Treasa Halbach cinayetinin suç ortağı olduğu gerçeğini nasıl ortaya çıkardığını göstermektedir. Wisconsin'li 16 yaşındaki Brendan Dassey'i dayısı Steven Avery, karavanına gelerek, arka bahçesindeki bazı atıkları yakmasına yardım etmesi için çağırmıştı. Atıkları yakarken, Dassey yanan çöplerin arasında bir ayak parmağı gördü. Parmak, Halbach'e aitti. Avery daha sonra, Halbach'i, araba dergisi için fotoğraflarını çekmek üzere karavanına davet ettiğini, karavanda kızı odasına kapatarak tecavüz ettiğini ve öldürdüğünü itiraf etti. Bundan kısa süre sonra da, Avery, Dassey'i bazı atıklara yardım etmesi için karavana çağırmıştı.

2006 yılının 27 Şubat'ında, polisler Dassey'i sorguladılar. Bu noktada, Dassey bir görgü şahidi pozisyonundaydı. Dassey aşağıdaki yazılı ifadeyi verdi:

Dassey: **(1)** Otobüsten indim ve saat 03.45'te kızın cipini gördüm. **(2)** *Sonra* evime gittim ve yaklaşık üç saat PlayStation oynadım ve saat 08.00'de yemek yiyorum ve televizyon seyrediyorum ve *sonra* Steven'dan bir telefon aldım, oraya giderek bir ateş yakmak isteyip istemediğimi sordu ve yaptım ve giderken de golf arabasını yanımda götürmemi söyledi. **(3)** *Bunun üzerine* araçla bahçeye gittim ve evin etrafındaki şeyleri toplamak için araçtan indim. **(4)** *Sonra* ateşin yanına oturakları koyduk, odun ve etajeri getirmek için gittik, *sonra* oturağı ateşe attık ve odunu ve etajeri

atmak için ateşin geçmesini bekledik. **(5)** Sonra odun ve etajeri ateşe atmadan önce ayak parmaklarını gördüm. **(6)** Ben parmakları gördüğümde, o da beni gördü. **(7)** Bana kimseye bir şey anlatmamamı, kabinde kızı karnından bıçakladığını söyledi, bıçağı aldı ve kızın cipinin koltuğunun altına attı.

Dassey, kullandığı Yazı Köprüleri ile aşağıdaki bilgi boşluklarını yaratmıştır:

2. cümlede, Halbach’in cipini görmesi ile eve girdiği zaman arası.

2. cümlede PlayStation oynadığı zaman ile yemek yediği zaman arası.

2. cümlede televizyon seyretme ile Steven’ın telefon etmesi arasındaki zaman.

3. cümlede, Steven’ın karavanına vardığı zaman ile arka bahçeye gittiği zaman arası.

3. cümlede, evin etrafını topladıkları zamandan, oturakları ateşin yanına bıraktıkları zaman arası.

4. cümlede, odunu ve etajeri almaya gitme ile oturağı ateşe atma arasındaki zaman.

4. cümlede, oturağı ateşe attıkları zaman ile ateşin geçtiği zaman arası.

5. cümlede, Halbach’in parmaklarını gördüğü zaman ile odun ve etajeri ateşe attıkları zaman arası.

5. cümlede, odun ve etajeri ateşe attıkları zaman ile Steven’ın Dassey’in parmaklara baktığını gördüğü zaman arası.

6. cümlede, odun ve etajeri ateşe attıklarından, Steven’ın bıçağı Halbach’in cipinin koltuğunun altına koyduğu zaman arası.

Yazı Köprüleri, kayıp bilgiyi işaret eder. Eğer Dassey gerçekten görgü şahidi olsaydı, soruşturmacı Dassey’in yazılı ifadesinde bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde boşluk bıraktığı yerleri bilirdi. Soruşturmacı, kayıp bilgiyi ortaya çıkarmak için Mikro-Faaliyet Görüşmesi yürütebilirdi. Yazı Köprüleri ile Mikro-Faaliyet Görüşmesi’nin birleşimi, soruşturmacılara başka türlü elde edemeyecekleri bilgileri elde etmeyi sağlar. Bu olayda Mikro-Faaliyet Görüşmesi, Dassey’in tecavüz ve cinayet olayına karıştığını gösterebilirdi. Yazı Köprüleri’ne ek olarak, ikinci cümlede zaman kipi de değişmiştir. Dassey, *yedim* ve *seyrettim* şeklinde geçmiş zaman kullanmak yerine, *yiyorum* ve *seyrediyorum* şeklinde şimdiki zaman kipi kullanmıştır ve bu kandırmayı işaret eder.

Daha sonra ortaya çıkan delillerle, soruşturmacılar Dassey'in de Halbach cinayetinde suç ortağı olduğunu belirlemişlerdir. Dassey, birkaç kez sorgulanmıştır. Bu sorgulamalar esnasında, Dassey suçunu itiraf etmiştir. Savcı ona, dayısına karşı mahkemede ifade vermesi karşılığında ceza indirimi teklif etmiştir. Başlangıçta işbirliğine razı olmuştur. 13 Mayıs 2006'da, soruşturmacılar, kendisinden bir arama kararına destek olabilecek ek bilgileri alabilmek için, Dassey ile yeniden görüşürler. Sorgulanması sırasında, aşağıdaki sözlü ifadeyi verdi. Bu doğru ifadesinde de, Dassey bilinçli ya da bilinçsiz bir şekilde bazı bilgileri saklamıştır. Yine, soruşturmacılar aslında Yazı Köprüleri'ni ve Mikro-Faaliyet Görüşmesi tekniğini kullanarak olayı tam anlamıyla açığa çıkarabilirlerdi. Dassey'in sözlü ifadesi aşağıda verilmiştir:

Dassey: Şey, eve geldiğimde otobüsten indim ve eve yürüdüm ve saat beşe kadar PlayStation oynadım, aradım, arkadaşımı aradım ve televizyon seyrettim. Saat altıda Blaine'in patronundan bir telefon aldım ve ona Blaine'in Halloween kutlamasına gideceğini söyledim ve saat yedide Steven'dan, bana gelip şenlik ateşini görmek isteyip istemediğimi soran bir telefon aldım. Ona istediğimi söyledim ve *sonra* hazırlanırken, tekrar aradı ve neden bu kadar geç kaldığımı sordu ve bunun üzerine ben de oraya gittim. O bahçeden bir şeyler toplamaya gitti ve *ondan sonra* biz, o bana eve gelmemi, çünkü bir şey göstereceğini söyledi. Ve bana kızı yatakta yatarken gösterdi... Kızın elleri yatağın başına bağlıydı ve ayakları kelepçeliydi. Ve sonra bana kızla ilişkiye girmemi söyledi. Ve bunun üzerine dediğini yaptım, çünkü yapmazsam bundan yırtamayacağımı düşündüm, çünkü o çok güçlüydü, böylece onun dediğini yaptım ve *ondan sonra* kızı çözdü ve kelepçelerini çıkardı ve *sonra* onu dışarı çıkardı ve dışarı çıkmadan önce bana kızın elbiselerini ve ayakkabılarını kapmamı söyledi. Sonra garaja gittik ve kız dışarı çıkmadan önce o kızı dışarı çıkarmadan *önce* ellerini ve ayaklarını bağladı ve *sonra* garajdaydı ve kızı bıçakladı ve bana da aynısını yapmamı söyledi. Ve *bundan sonra*, kızın öldüğünden filan emin olmak istedi, bu nedenle ona beş kez ateş etti ve bunu yaparken bakmıyordum, çünkü bunları seyredemem. Bu yüzden ben garajın büyük kapısında bekliyordum ve bundan sonra o kızı dışarı çıkardı ve ateşe attı ve kızın elbiselerini kanın bir kısmını temizlemek için kullandık. Ve, kızı ateşe attığımızda ve elbiselerini, garajın yanında dikiliyorduk, bitmesini beklemek için bu yüzden ateş geçerken üzerine

yanacak bir şeyler attık. Ve *sonra*, aşağı yukarı dokuzda, annem eve geldi ve Steven'ı cep telefonundan benim saat onda evde olmamı söylemesi için aradı ve üzerimde kazak olup olmadığını sordu. *Sonra* bir süre ateşin geçmesini bekledik, geçtiği sırada, saat herhalde on gibiydi ki bana eve gitmemi söyledi ve bunu yaptım ve *sonra* eve gittim ve biraz annemle konuştum, *sonra* yatağa girdim.

Dassey'in 27 Şubat 2006'da verdiği yazılı ifade ile 13 Mart 2006'da verdiği sözlü ifadenin yan yana konularak karşılaştırılması, onun atarak söylediği yalanları ve bilgi boşluklarından kaçmak için kullandığı *Yazı Köprüleri*'ni gösterir. İki ifadedeki gerçekler tutarlıdır. Aralarındaki tek fark, Dassey'in bilinçli olarak sakladığı bilgidir. *Yazı Köprüleri* kalın fontla yazılmıştır. Birinci ifadede verildiği halde ikincisinde olmayan bilgiler ve tam tersi parantez içine alınmıştır. Büyük bilgi eksikliğinin birinci ifadede olduğuna dikkat edin. Dassey, Halbach cinayetindeki suç ortaklığını saklamak için bir seri Yazı Köprüsü kullanmıştır.

Brendan Dassey'in İfadesi (Yazılı) **Mishicot Lisesi** **27 Şubat 2006**	**Brendan Dassey'in İfadesi (Sözlü)** **Sheboygan Şerif Bürosu** **13 Mayıs 2006**
Otobüsten indim (saat 03.45'te ve kızın cipini gördüm) **sonra** eve gittim ve üç saat kadar PlayStation oynadım ve **sonra** saat 08.00'de yemek yerim ve televizyon seyrederim ve **sonra** ve *sonra* Steven'dan bir telefon aldım, oraya giderek bir ateş yakmak isteyip istemediğimi sordu (ve yaptım ve giderken de golf arabasını yanımda götürmemi söyledi ve yaptım) **bunun üzerine** araçla bahçeye gittim ve evin etrafındaki şeyleri toplamak için araçtan indim **sonra** ateşin yanına oturakları koyduk ve **sonra** (odun ve etajeri getirmek için gittik, *sonra* oturağı ateşe attık ve odunu ve etajeri atmak için ateşin geçmesini bekledik)	Şey, eve gelince otobüsten indim ve **sonra** eve yürüdüm ve saat beşe kadar PlayStation oynadım (aradım, arkadaşımı aradım) ve televizyon seyrettim ve **sonra** (saat 06.00'da Blaine'in patronundan bir telefon aldım ve ona Blaine'in Halloween kutlamasına gideceğini söyledim ve) saat yedide Steven'dan, bana gelip şenlik ateşini görmek isteyip istemediğimi soran bir telefon aldım (Ona istediğimi söyledim ve) **ondan sonra** (hazırlanırken, tekrar aradı ve neden bu kadar geç kaldığımı sordu ve) **bunun üzerine** (ben de oraya gittim) O bahçeden bir şeyler toplamaya gitti, ve

sonra (ayak parmaklarını gördüm) **önce** (odun ve etajeri ateşe atmadan) **o zaman** (ben parmakları gördüğümde, o da beni gördü, bana kimseye bir şey anlatmamamı, kabinde kızı karnından bıçak	**ondan sonra** (biz, o bana eve gelmemi, çünkü bir şey göstereceğini söyledi. Ve bana kızı yatakta yatarken gösterdi... Kızın elleri yatağın başına bağlıydı ve ayakları kelepçeliydi. Ve) **sonra** (bana kızla ilişkiye girmemi söyledi. Ve) **bunun üzerine** (dediğini yaptım, çünkü yapmazsam bundan yırtamayacağımı düşündüm, çünkü o çok güçlüydü) **böylece** (onun dediğini yaptım ve) **ondan sonra** (kızı çözdü ve kelepçelerini çıkardı ve) **sonra** (onu dışarı çıkardı ve) **dışarı çıkmadan önce** (önce bana kızın elbiselerini ve ayakkabılarını kapmamı söyledi) **sonra** (garaja gittik ve) **önce** (kız dışarı çıkmadan) **önce** **hemen önce** (kızı dışarı çıkarmadan önce ellerini ve ayaklarını bağladı ve) **sonra** (garajdaydı ve kızı bıçakladı ve) **sonra** (bana da aynısını yapmamı söyledi ve)

	bundan sonra (kızın öldüğünden filan emin olmak istedi) **bu nedenle** (ona beş kez ateş etti ve) **bunu yaparken** (bunu yaparken bakmıyordum, çünkü bunları seyredemem) **bu yüzden** (ben garajın büyük kapısında bekliyordum ve) **bundan sonra** (o kızı dışarı çıkardı ve ateşe attı ve kızın elbiselerini kanın bir kısmını temizlemek için kullandık. Ve) **kızı ateşe attığımızda ve elbiselerini** (garajın yanında dikiliyorduk, bitmesini beklemek için) **bu yüzden** ateş geçerken üzerine yanacak bir şeyler attık **sonra** (sonra, aşağı yukarı dokuzda, annem eve geldi ve Steven'ı cep telefonundan benim saat onda evde olmamı söylemesi için aradı ve üzerimde kazak olup olmadığını sordu) **sonra bir süre** (ateşin geçmesini bekledik) **geçtiği sırada** (saat herhalde on gibiydi ki bana eve gitmemi söyledi) **sonra** (ve bunu yaptım ve) eve gittim ve biraz annemle konuştum, sonra yatağa gittim **sonra** (eve gittim ve biraz annemle konuştum) **sonra** (yatağa gittim)

Yazı Köprüleri ile baş etmek zordur, çünkü gramer kuralları insan psikolojisinin içine işlemiştir ve konuşmak ile yazmak otomatik tepkiler olmuştur. İnsanlar iletişim kurarlarken, özellikle de konuşurken, gramer kurallarını pek düşünmezler. Yalancılar genellikle zihinsel kapasitelerini sözsüz davranışlarını kontrol etmek için kullanırlar, ne dediklerini ya da demediklerini hatırlarlar ve hedef kişiyi gözlemlerler. Fakat kurdukları cümlelerde gramer yapılarına ya çok az dikkat ederler ya da hiç dikkat etmezler.

Mikro-Faaliyet Görüşmesi

Yazı Köprüleri, bilgi saklanacak yerlere yerleştirilir. Eğer görüşen kişi, saklanan bilginin önemli olduğuna inanıyorsa, *Mikro-Faaliyet Görüşmesi* görüşülenlerin zamanına ve davranışlarına metodik olarak yaklaşır ve bilgi boşluğunu kapatır. Görüşenler, görgü şahitlerinden daha detaylı bilgi almak için Mikro-Faaliyet Görüşmesi tekniğini kullanabilirler ve bu teknik hem sosyal, hem de profesyonel yaşamda yalanları açığa çıkarır. Mikro-Faaliyet Görüşmesi, görüşenin sürekli *"Peki, daha sonra ne oldu?"* diye sorular yönelttiği tekniklerden ayrılır. Bu teknikte, masum insanlar hikâyelerini aktarırlar; suçlu insanlar kendilerini psikolojik mengeneye sokarlar.

Bilgi boşluklarının sistematik olarak daraltılması, psikolojik bir mengene gibi iş görür. Mikro-Faaliyet Görüşmesi'ni benzersiz kılan, dürüst insanların zaten doğruyu söyledikleri için strese girmemeleri; bununla birlikte yalan söyleyenlerin kendilerini, kendi kendine sıkışan bir mengeneye koymalarıdır. Psikolojik baskı, yalancıları kaçma/savaşma eşiğine gelene kadar artar. Kaçma/savaşma eşiğini geçmek, kontrolü zor psikolojik değişimlere neden olur. Bunun sonucu olarak da, suçlu kişiler sözsüz ve dil ötesi yalan işaretleri sızdırırlar. Bu sözsüz ve dil ötesi işaretler, görüşen kişilere görüşülenlerin dürüstlüğü hakkında, hızlı bir geribildirim sağlar. Aldatmaya yönelik sinyaller, görüşmeciye devam etme işareti verir. Buna karşın suçsuz insanlar sakin kalır ve sorulan sorulara cevap verirler. Masum insanlar bu soruları bıktırıcı bulsalar da, genellikle aldatmaya yönelik sözlü ve sözsüz işaretler vermezler. Yalan söyleyen kişiler sinirlenir ve *doğru* hakkında görüşenleri ikna etmeye çalışırken; doğru söyleyen kişiler basitçe gerçekleri aktarırlar.

Mikro-Faaliyet Görüşmesi, *ilk* Yazı Köprüsü'nün bulunduğu noktadan başlar. Soruşturmacı, görüşülen kişiyi yönetmelidir. Yönetmek basitçe görüşülen kişinin, Yazı Köprüsü'nün bulunduğu noktada nerede olduğunu tarif etmesini sağlamaktır. Görüşüleni yönettikten sonra, soruşturmacı şu basit soruyu sormalıdır: *"Sonra ne oldu?"* Görüşülen kişi, tipik olarak saklanan bilgiden kaçmak için yeni bir Yazı Köprüsü eşliğinde ek bilgi sunacaktır. Soruşturmacı, yeni sunulan Yazı Köprüsü'nün tam gerisine gitmeli, görüşüleni yönetmeli ve basit soruyu sormalıdır: *"Sonra ne oldu?"* Soruşturmacı bu işlemi, bilgi boşluğu kapanana ya da görüşülen kişi yalan sinyalleri verene kadar devam ettirmelidir. Eğer yalan sinyalleri alındıysa, soruşturmacı ya mengeneyi sıkmaya devam etmeli, ya da alternatif görüşme tekniklerine geçmelidir. Bunun sonucunda, bilgi boşluğu o kadar küçülür ki, suçlu kişi artık köprü kuracak bir kelimeyi konuştuğu dilde bulamaz. Bu durumda soruşturmacı görüşülen kişiye, bir *Varsayımsal İfade* sunmalıdır.

Varsayımsal bir ifade, sadece bariz olanı doğrular. Örneğin bir şüpheli, karışının şüpheli bir biçimde kayboluşuyla ilgili sorgulanıyor. Soruşturmacı, bununla ilgili bir Varsayımsal İfade ileri sürebilir: "*Yani karınıza oldukça kızgındınız?*" Soruşturmacı, daha saldırgan bir Varsayımsal İfade de ileri sürebilir: "*Ben sizin, karınızı neden daha fazla etrafınızda görmek istemediğinizi anlayabiliyorum.*" Birçok durumda, şüpheli o anda suçunu itiraf edebilir. Suçlunun kararlı olduğu durumlarda, soruşturmacılar ek bir görüşme tekniğine geçebilirler.

Sürekli *"Peki, sonra ne oldu?"* diye sormak, sorgulama sürecinden uzaklaştırabilir. Bu nedenle, soruşturmacılar araya alçakgönüllü hatırlatmalar serpiştirmelidir: "Üzgünüm, bir an için dalmışım. Hadi şu bahsettiğin yere (en son *Yazı Köprüsü* noktasının hemen berisine) dönelim." – "Benim beynim, senin konuştuğun kadar hızlı işlemiyor. Bir geriye (en son Yazı Köprüsü noktasının hemen berisine) dönebilir miyiz?" – "Benim kafam karıştı; sen (en son Yazı Köprüsü noktasının hemen berisine atıfta bulunarak) orada olduğunu söylememiş miydin?"

Aşağıdaki alıntı, polisin kaybolmasından yıllar sonra bedenini bulduğu kadının cinayetiyle ilgilidir. Dedektif, ölen kadının kocasını sorgulamaktadır. Konuşma, dedektif ile koca arasında geçmektedir:

Dedektif: Bana karınızı en son ne zaman gördüğünüzü söyleyin.

Şüpheli: **(1)** Hatırladığıma göre, eee, bir akşam saat 11'di. **(2)** İkimiz de yataktaydık, henüz uyumamıştık ve o yataktan kalktı. **(3)** Ben, eee,

düşündüm ki herhalde tuvalete gidiyor ve *sonra* duydum, eee, ön kapının kapandığını ve ne yaptığını görmek için bekledim ve *sonra* arabanın çalıştığını duydum ve camdan dışarı baktım ve arabanın köşeden dönerek gözden kaybolduğunu gördüm ve onu en son gördüğüm andı.

Şüpheli Yazı Köprüsü olan *sonra* kelimesini 3. cümlede iki kez kullanmıştır. İlk Yazı Köprüsü, karısının yataktan çıktığı andan ön kapının sesini duyana kadar geçen zaman arasında bir boşluk oluşturmuştur. İkinci Yazı Köprüsü, şüphelinin kapının kapandığını duyduğu an ile arabanın çalıştığını duyduğu an arasında bir boşluk yaratmıştır. Bu iki Yazı Köprüsü, karısının yataktan kalktığı zaman ile arabanın çalıştığı zaman arasında çifte boşluk yaratmaktadır ve bu kritik bir zaman sürecinde gerçekleşmektedir. Yazı Köprüsü'nden hemen önceki cümle *"Ben, eee, düşündüm ki herhalde tuvalete gidiyor ve sonra duydum, eee, ön kapının kapandığını..."* şeklindedir. Soruşturmacı, Yazı Köprüsü'nün hemen berisinden Mikro-Faaliyet Görüşmesi'ni başlatmalıdır. İçgüdüsel olarak bu nokta Mikro-Faaliyet Görüşmesi için uygundur, çünkü kadının yataktan çıkmasına tuvalete gitmek haricinde bir şey sebep olmuşsa, bu önemli bir olaydır. Soruşturmacı, şüpheliye yatağa gittikleri andan, karısının yatağı terk ettiği ana kadar olan sürede, karısının ve kendisinin faaliyetlerini anlattırmalıdır. Soruşturmacı, yatakta oturuyorlar mıydı, yoksa yatıyorlar mıydı gibi detayları öğrenebilmelidir. Eğer yatıyorlarsa, kim yatağın hangi tarafında yatıyordu? Yorganın altında mıydılar, yoksa üstünde mi? Soruşturmacı, karıkocanın fiziksel durumlarından emin olduktan sonra şu soruyu sormalıdır: Şüpheli muhtemelen birkaç detay verecek, daha sonra daralan boşluğu kapatmak için yeni bir *Yazı Köprüsü* kullanacaktır. Soruşturmacı, hemen ikinci Yazı Köprüsü'nün berisine giderek yeniden sormalıdır: *"Peki, sonra ne oldu?"* Soruşturmacı bu işleme, şüpheli yatağa girmelerinden karısının yataktan kalktığı ana kadar olan tüm faaliyetlerin hesabını vererek boşluk bırakmayana kadar devam etmelidir.

Aşağıdaki alıntı, bir kaza soruşturmacısı ile sürücü arasında geçen konuşmada geçmektedir ve Mikro-Faaliyet Görüşmesi'ne örnek olarak verilmiştir:

Soruşturmacı: Ne olduğunu anlatın.

Sürücü: Karşıya baktım, arabanın bana doğru geldiğini gördüm ve sonra aracın çarpmasından kaçmaya çalıştım.

(Çift Taraflı Kelime *karşıya baktım* sürücünün kaza esnasında yola bakmadığını işaret eder.)

Soruşturmacı: Arabanın size doğru geldiğini gördünüz. Peki, sonra ne oldu?

Sürücü: Ellerimin ikisini de direksiyona koydum ve sonra çarpmadan kaçmaya çalıştım.

(Kelime Nitelendirici *ellerimin ikisi*, sürücünün kaza sırasında iki elinin birden direksiyonda olmadığına işaret eder. *Denedim* Durduran Kelimesi, bir şeylerin, onun diğer arabaya çarpmaktan kaçınmasına engel olduğunu gösterir.)

Soruşturmacı: Geri dönelim. Ellerinin ikisini de direksiyona koydun. Peki, sonra ne oldu?

Sürücü: Ayağımı fren pedalının üzerine koydum ve sonra araç kontrolden çıktı.

Soruşturmacı: Pardon. Bir şeyi kaçırmış olmalıyım. Ayağını fren pedalının üzerine koydun. Peki sonra ne oldu?

Sürücü: Fren tutmadı, sonra daha sert bastım ama araç yavaşlamadı.

Soruşturmacı: Benim biraz kafam karıştı. Frene daha sıkı bastın ama araç yavaşlamadı. Peki, daha sonra ne oldu?

Sürücü: Telefonu uzağa atmaya çalıştım. Ben direksiyonu kavradığımda yere düşmüş olmalı.

Soruşturmacı: Öyleyse, kaza olduğunda telefonla konuşuyordun.

(Mikro-Faaliyet Görüşmesi ile Çift Taraflı Kelimeler'in, bir Durduran Kelime'nin ve Kelime Nitelendirici'nin birleşmesinden, soruşturmacı hipotezini varsayımsal bir ifadeyle test etmiştir.)

Sürücü: Evet.

Soruşturmacı: Sen telefonunu düşürdün, geri almaya çalıştın ve aracın kontrolünü mü kaybettin?

(Soruşturmacı sürücünün itirafını, bir Varsayımsal İfade ile kovalamıştır.)

Sürücü: Gözümü bir saniye için yoldan ayırdım. Telefonu yerden almanın güvenli olacağını düşündüm.

(Mikro-Faaliyet Görüşmesi, sürücüyü, kazanın sebebini açıklamaya zorlamıştır.)

Sonuç

Psikolojik Sözlü Analiz (PSA), sosyal etkileşimlerde ve profesyonel iş yaşamında, yalan tespit etmenin yenilikçi bir tekniğidir. Hassas toplumsal ve profesyonel sınırları olan kişiler, zorlama ya da baskı yapma izlenimi vermeksizin insanlarla görüşmeler yapabilirler. Suç araştırmacıları, PSA'yı görüşmeler ve sorgulamalar esnasında gerçeği ortaya çıkarmak için kullanabilirler. Avukatlar, müşterilerinin, savunma makamının ya da görgü şahitlerinin ifadelerinde veya itiraflarında geçen yalanları belirlemek ve ispat etmek için kullanabilirler. Ebeveynler, çocuklarından başka türlü alma imkânı bulamadıkları bilgileri elde edebilirler. İnsan Kaynakları çalışanları, iş başvurusunda bulunan kişilerin dürüstlükleri ve samimiyetlerini değerlendirmek için yararlanabilirler. Psikologlar, PSA'yı, danışanlarının kişisel özelliklerini ve bilinçaltındaki davranış motivasyonlarını tespit etmek için kullanabilirler. Kısacası, başkalarının davranış özelliklerinin derinliğine girmek ve dürüstlüğünü değerlendirmek isteyen herkes, PSA tekniklerini kullanabilir.

Liderlerin Sessiz Dili

Dr. Carol Kinsey Goman

Fortune 500 (En Zengin 500) şirketlerden birinin başkan yardımcısı, bir liderlik konferansında konuşma yapıyordu. Etkileyici örgütsel *savaş öykülerini*, çarpıcı ve esprili bir dille anlatan, parlak bir konuşmacı. İzleyiciler çok hoşlandığı bir tip.

Konuşmasını bitirirken, kollarını göğsünün üzerinde kavuşturdu ve şöyle dedi: *"Sorularınız için açığım. Lütfen bana istediğiniz her şeyi sorun."*

Konuşmacıya yoğunlaşmış olan izleyicilerde, belirsizliğe doğru bir enerji değişimi oldu. Bir dakika öncesine kadar son derece katılımcı olan izleyici grubu, şimdi konudan oldukça kopuk ve soracak herhangi bir şeyi düşünemez durumdaydı.

Ben, o etkinlikteydim. Konuşmacının ardından sunum yapacaktım. Bu yüzden sahnenin tam önündeki bir koltukta, tüm salonu rahatça gözlemleyebilecek bir konumdaydım ve bu jesti gördüğümde, izleyici grubunun nasıl tepki vereceğini adım gibi biliyordum.

Daha sonra, kollarını kavuşturduğunun farkında olmayan konuşmacıyla ve kolları kavuşturma hareketini hatırlamayan ama soru sormakta

zorlandıkları konusunda hemfikir olan seyirci grubundan bazılarıyla görüşme yaptım.

Peki, ne oldu? Basit bir kol kavuşturma hareketi, bu hareketin farkında bile olmayan dinleyiciler üzerinde nasıl bu kadar güçlü bir etki gösterdi? Ve bu size bir lider olarak ne anlam ifade eder?

Liderlik, tamamen *iletişim* demektir. Bunu zaten biliyorsunuz. Önemli bir toplantıya hazırlanırken –personelinizle, patronunuzla ya da müşterilerinizle– ne söyleyeceğinize, önemli noktaları ezberlemeye ve sunumunuzu prova etmeye yoğunlaşırsınız. Böylece inandırıcı ve ikna edici bir konuşma yaparsınız.

Fakat konuştuğunuz insanların bilinçaltında, sizin inandırıcılığınızı, kendine güveninizi, sevimliliğinizi ve güvenilirliğinizi sürekli değerlendirdiğini ve bu değerlendirmenin yalnızca küçük bir parçasının söylediklerinizle ilgili olduğunu biliyor muydunuz? Kişisel alan kullanımınızın, fiziksel hareketlerinizin, duruşunuzun, yüz ifadelerinizin ve göz temasınızın; verdiğiniz mesajları güçlendirebileceğinin, zayıflatabileceğinin, hatta sabote edebileceğinin farkında mıydınız?

New York’taki konferansta konuşma yapan yöneticinin yaptığı hareketi sözleriyle uyuşmadığında, basit bir beden dili hatası yaptı. Personelinize ya da takımınıza vereceğiniz bu tarz bir hatalı mesaj, diğerlerinden çok daha kolay fark edilir. Beden diliniz sözlerinizle örtüşmediğinde (örneğin dürüst olduğunuzu iddia ederken gözlerinizi kaçırdığınızda ve etrafınıza bakındığınızda; organizasyonun sağlam geleceğinden bahsederken topuklarınızın üzerinde arkaya doğru sallandığınızda; yönetici örneğinde olduğu gibi sorulara açık olduğunuzu belirtirken kollarınızı kavuşturduğunuzda) sözel mesajınız kaybolur. Colgate Üniversitesi nörologları, elektroensefalorafi (EEG)[669] makinesinin çıktılarındaki çıkışlar ve inişlerden yararlanarak, hareketlerin *durumlarla bağlantılı etkileri* üzerinde çalışmaktadırlar. İnişlerden N400 olarak nitelendirilen bir tanesi, kişiler dinledikleri sözlerle çelişen hareketler gördüklerinde ortaya çıkmaktadır. Aynı dalga boyu, kişilere anlamsız lisanlar dinletildiğinde de ortaya çıkmaktadır. Başka bir deyişle, sözleriniz başka bir şey söylerken, jestleriniz bambaşka bir şeyi işaret ettiğinde, sözleriniz karşınızdaki kişilere anlamsız gelir. Eğer söylediklerinizle görüntünüz arasında seçim yapmaları

gerekse, insanlar söylediğiniz sözler yerine, gördüklerini dikkate alacaklardır.

Fakat yönetici neden bu hareketi yapmıştı? Soru istemiyor muydu? Bu şekilde durunca kendisini daha rahat mı hissediyordu? Üşümüş müydü?

Bunları ona sormadım, çünkü gerçekten de bir şey ifade etmiyordu.

Sözsüz iletişimde, kişinin ne hissettiğinden çok, gözlemcilerin kişiyi nasıl algıladıkları önemlidir. Bu nedenle, her ne kadar dikkate alınması gereken kültürel farklılıklar olsa da, kolları kavuşturmak her zaman için direncin kapalı bir işaretidir.

Bu neden sözsüz sinyallerin her zaman söylemek istediğiniz şeyleri aktarmadığının sebebidir. Eğer koridorda bir çalışanınızla karşılaştığınızda onunla göz teması kurmazsanız, o bunu raporundan hoşlanmadığınıza yorabilir. Belki yorgunluktan dökülüyorsunuzdur, ama takımınız bunu ilgisizlik olarak algılayacaktır. Eğer personel toplantısında kaşlarınızı çatıyorsanız, katılımcılar sizin duyduklarınızdan hoşlanmadığınızı düşünecek ve fikirlerini kendilerine saklayacaklardır. Aslında ne zaman öfke, gerginlik ya da sıkıntıya ait sözsüz ifadeler gösterseniz, insanlar fikirlerini saklama, yorumlarını sınırlama ve sizinle etkileşimlerini kısa tutma eğiliminde olacaklardır. *(Bu arada, insan beyni pozitif mesajlardan çok negatif mesajları dikkate almaya yatkın olduğundan, insanlar bilinçsiz bir şekilde sizin moralinizin bozuk olduğu ya da yaklaşılması zor olan zamanlarınızı kollayacaklar ve tepki göstereceklerdir.)*

Beden dili; zaman, alan, görünüm, duruş, hareket, dokunma, ifade, göz teması ve ses kalitesini yönetmektir. Bu nedenle, sözsüz iletişim, etkili liderliğin önemli bir unsurudur. Etkili liderler, beden dili açısından iki grup mesaj gönderirler. Her ikisi de önemlidir, fakat her biri belli durumlarda daha fazla önem kazanır.

Bu mesajlardan birincisi, statü, otorite ve güç iletir. Liderler bu mesajı, dik durarak, alan ve yükseklik olarak kendilerini daha büyük göstererek aktarırlar. Dikkat ederseniz, yüksek statülü erkekler, konferans esnasında kâğıtlarını masaya daha fazla yayarlar. Kollarını diğer insanların koltuklarına koyabilirler, hatta bacaklarını açarak otururlar. Yüksek statü sinyalleri, özellikle yönetim kuruluna veya şirket çalışanlarından oluşan geniş bir izleyici topluluğuna konuşma yaparken ya da medyayla bir görüşme yaparken önem kazanır. Bu durumlarda, ne kadar yeterli olduğunuzu ve kendinize güvendiğinizi göstermektir amacınız.

İkinci sözsüz iletişim sinyalleri grubu; duygudaşlık, hoşlanma, arkadaşlık ve kabullenme gibi mesajlar içerir. Bu sinyaller arasında avuç içi jestleri, hafifçe öne eğilme, konuşurken insanlarla göz teması kurma, biri konuşurken başla onaylama, ya da insanlara hafifçe baş sallayarak daha fazla konuşmaya teşvik etme sayılabilir. İnsanlarla ilişki kurmaya çalıştığınızda ya da onları işbirliğine özendirmek istediğinizde, bunlar önemli sinyallerdir.

Müşterilerimin çoğu, hiyerarşik bir komuta kontrol yapısından, daha sade, daha çevik ve işbirliğine yatkın bir hale dönüşmek isteyen organizasyonlardan geliyorlar. Bu, pek çok eski tüfek yönetici için büyük bir sorun. Her zaman güçlü bir kişilik sergilemeye o kadar çok alışmışlar ki, diğer sözsüz sinyal grubunun (duygudaşlık) gücüne inanmıyorlar. Rayından çıkan birçok işbirliği toplantısına şahit oldum. Lider masanın başına oturur, tüm kontrolü eline alır, işbirliğine yönelik olması gereken toplantıyı yönetmeye kalkar. Bu durumlarda liderler, ne giydiklerinin, nerede oturduklarının, hareketlerinin, gösterdikleri ya da göstermedikleri dikkatin, toplantıya dahil ettikleri (ya da etmedikleri) kişilerin, söyledikleri şeylerden çok daha güçlü mesajlar verdiğini anlamazlar.

Sözsüz iletişim aynı zamanda, çalışanların gerekli mesajları doğru bir biçimde aldıklarından emin olmak açısından da kritik bir rol oynar. Eğer bir lider, yeni inisiyatifler, esaslı değişiklikler, stratejik fırsatlar ya da kötü haberler hakkında konuşacaksa, benim tavsiyem bunu şahsen yapmaları olacaktır. Çalışanlar üzerinde yapılan araştırma sonuçları, yalnızca bir sonuca işaret ediyor: *Yüz yüze iletişim, çalışanların tercih ettiği bir araçtır.* Bu nedenle beynimiz, yüz yüze etkileşimlerde, yüksek düzeyde ikna edici ve inandırıcı bir iletişim için bir dizi sözsüz iletişim sinyali işletir.

Elbette, beden dilini sözlü mesajlara uydurmayı öğrenmek sözsüz madalyonun yalnızca bir yüzü. Diğer yüzü –ki burada liderler gerçekten de farklılaşabilirler– insanların gerçekte ne düşündüklerini anlamak ve derhal karşılık verebilmek için, çalışanların ve ekibin sergilediği sözsüz sinyalleri doğru bir biçimde okumaktır. Ünlü yazar, profesör ve yönetim danışmanı Peter Drucker, bunu çok iyi bir biçimde anlamış: *"İletişimde en önemli şey, söylenmeyeni duymaktır!"*

İyi beden dili yetenekleri, doğrudan raporları özendirme ve etkileme, üreticiliği artırma, takım üyeleriyle sağlam bağlar kurma, fikirleri daha etkin ve yetkin bir biçimde sunma ve kişisel karizmatik markanızı özgün bir

biçimde yönetmekte faydalı olabilir. Bu, her lider için geliştirilebilecek bir yetenektir.

Dr. Carol Kinsey Goman, yönetici koçu, Forbes için liderlik konusunda blog yazarı, çoksatar listelerinde bir yazar, topluluklara, yönetimlere ve dünya iş çevrelerine hitap eden bir konuşmacıdır. "THE SILENT LANGUAGE OF LEADERS: How Body Language Can Help – or Hurt – How You Lead" kitabının yazarıdır. Ülkemizde "İşyerinde Beden Dili" adlı kitabı yayımlanmıştır. Kendisi ile CGoman@CKG.com *e-mail adresinden ve http//:www.CKG.com adlı web sitesinden irtibat kurulabilir.*

Yalan Tespiti Her Zaman Zordur

Dr. Mihaela Liliana Stroe
stroe.mihaela@nonverbal.ro

Çevremdeki insanlara ne zaman işimden bahsetsem ve bilimsel araştırmalarımın ağırlığını *iş görüşmelerinde yalan tespiti* konusunun oluşturduğunu anlatsam, bana karşı davranışları hemen değişiveriyor. Hem de bir anda. Ya da benden uzaklaşmaya başlıyorlar. Neden? Benim onların davranışlarındaki herhangi bir aldatmaya yönelik işareti anında fark edebileceğimi sanıyorlar. Fakat unuttukları bir şey var ki, yalanları tespit etmek çok zordur; çok fazla zaman, çalışma ve emek ister; üstelik bunları bir de ispatlamanız gerekir.

İş görüşmelerinde sözsüz iletişim araştırmalarına neden başladım? Çünkü altı yıldan beri Avrupa genelindeki ajanslarda ya da enstitülerde çalışmak isteyen Romanyalı profesyonelleri eğitiyorum ve onlara iş görüşmeleri esnasında nasıl samimi, inandırıcı, mücadeleci ve gerçekçi görüneceklerini anlatıyorum. Bir iş görüşmesi esnasında neler gerçekleşir? Adaylar sizin *algınızı yönlendirmek* isterler, kendilerini olduklarından çok farklı gösterirler. Bu nedenle insan kaynakları uzmanları, aldatmaya yönelik davranışları yakalamak ve adayın gerçek niteliklerini tanımak isterler. Onlar gerçekten işe yarayacak olan kişiyi işe almak isterler, bir düzenbazı değil.

Benim bu konuyla ilgili bir çözümüm var ve bu anlamda çok şanslı olduğumu düşünüyorum. 2003 yılında eski bir FBI özel ajanı ve sözsüz iletişim uzmanı olan Joe Navarro'nun eğitimlerine katıldığımda, Navarro *Yalan Tespitinde Dört Alan Modeli* kavramını ortaya koydu. Bu model

benim çok işime yaradı, çünkü bana iş görüşmelerinde sözsüz davranışlardan yalan tespit etmeye yönelik çok önemli ipuçları sağladı.

Peki, neden insan kaynakları uzmanları Yalan Tespitinde Dört Alan Metodu'nu kullanmalıdır ve neden ben bu yönteme eğitim ve danışmanlık işlerimde buna başvurmalıyım? Çünkü bu, birisinin yalan söylediğine dair çok sağlam ipuçları sağlar. Tek başına yalanı işaret eden, şu ana kadar tespit edilmiş herhangi bir işaret yoktur. Bu nedenle, Joe'nun dört alanlı modelinde, 1. Rahatlık/Rahatsızlık 2. Eşzamanlılık 3. Vurgu 4. Algı Yönetimi konuları yer alır.

Ben kısaca, bu alanlardan bahsedeceğim. *Rahatlık/Rahatsızlık* konusuyla başlayalım. Rahatlık, iletişimde hayati öneme sahiptir ve rahat olduğumuz insanlarla birlikteyken kendimizi iyi hissederiz. Rahatsızlık ise, stresli durumlarda, insanlar bizi tehdit ettiğinde ya da suçluluk duyduğumuzda ortaya çıkar. Yalan tespit etmenin yollarından biri, karşınızdaki insanın gösterdiği rahatlık ya da rahatsızlığa yönelik sözsüz davranışların farkına varmaktır ve bu davranışların onları nasıl etkilediğini gözlemlemektir. Bunu nasıl fark edersiniz? Kişiye sorular yönelterek ve kişinin beden dilini izleyerek. Rahatlık ve rahatsızlık kavramları hakkında daha detaylı bilgi edinmeniz için Joe Navarro'nun kitabını okumanızı tavsiye ederim.[670]

Kişinin sözlü ve sözsüz söyledikleri olaylar ve duyguları arasında bir uyum varsa, buna *eşzamanlılık* diyoruz. İnsanların davranışlarında eşzamanlılık olmaması, bir şeylerin yanlış gittiğine dair güçlü bir işarettir. Beynimiz suçluluk hissine çok fazla dayanamaz, bu nedenle bizim vermek istemediğimiz tepkileri verir.

Eşzamanlılık, *vurgulama* ile son derece bağlantılıdır. Doğru söylediğimizde beden dilimiz; jestlerle, yüz ifadeleriyle, bakışlarla ve dokunarak söylenen kelimeleri aynı zamanda vurgular. Buna karşın, yalan söyleyenler vurgulamadan kaçınmaya, daha az yüz ifadesi ve jest yapmaya eğilimlidir. Ses tonlarında da, vurgu yönünden eksiklik hissedilir.

Sonuncu olmakla beraber diğerlerinden daha az önemli olmayan bir diğer alan ise, doktora eğitimim esnasında üzerinde derinlemesine çalıştığım *Algı Yönetimi*'dir. Ben insanların, başkalarının algılarını sözlü ya da sözsüz seviyede, kıyafetler ve aksesuvarlarla etkileme biçimlerine hayranım. İnsanlar her zaman için vermek istedikleri izlenim doğrultusunda sizi etkilemek isteyeceklerdir. Size tavsiyem, insanların sizin algınızı etkileme

çabalarını nasıl tespit edeceğinizin yollarını bir an evvel öğrenmeniz olacaktır.

Yalan söyleme (akademik deyimle aldatma), ortak bir iletişim stratejisidir ve "bir kişinin yanlış olduğunu bildiği bir inancı ya da anlayışı başka bir kişiye aktarmak için yaptığı bilinçli bir eylemdir.[671]

Basitçe söylemek gerekirse, birçok nedenle yalan söyleriz: Kendimizi ya da bir başkasını sıkıntıdan kurtarmak için; bir ilişkiyi korumak ya da sonlandırmak için; iş yaptığımız kişiler üzerinde güçlü bir etki yaratmak ya da bu etkiyi sürdürmek için; çatışmalardan kaçınmak için; sosyal etkileşimleri istediğimiz şekilde yönlendirmek için. Bu liste böyle uzar gider. Aldert Vrij, araştırmaları sırasında, ortalama olarak saatte üç yalan söylediğimizi tespit etmiştir.[672] Oldukça korkutucu, değil mi?

Peki, yalancıları nasıl tanırız? Doktora çalışmamda, bir iş görüşmesi sırasında yalancıları yakalamaya yardımcı olacak 10 yol belirledim. Yalan tespit etmek zor bir iştir, çünkü insanlar yalanlarının yakalanmasını istemezler ve yalanlarını saklayabilmek için birçok aldatıcı davranışın ardına saklanırlar:

1. Beklenmedik sorular sorun. Yalan tespit etmenin altın kurallarından biri, onlara sorular sormak, başka bir deyişle doğru soruları sormaktır. Bu durumda sorulan sorular, bir davranışın aldatıcı olup olmadığını belirlemeye yardımcı olacak uyaranlardır. Onları dikkatle gözlemleyin ve yalanlarını yakalamak için beklemedikleri bir soru sorun. Eğer şüphelendiğiniz kişi yalan söylüyorsa, bu yalan bilgisi sorunun ardından, beden dilinde kendisini belli edecektir.

2. Referans davranışlardan uzaklaşmaları gözlemleyin. Referans davranışlar, bizim herhangi bir durumdaki normal davranışlarımızdır.[673] Herhangi bir kişiyi ya da şüpheliyi ilk kez gördüğümüzde, onun referans davranışlarını tanımalıyız. Bu neden bu kadar önemlidir ve nasıl gerçekleştirebiliriz? Bu karşımızdaki kişiyi yansıtarak (duruşları, hareketleri, konuşma hızını, anahtar kelimeleri vb. benzetmek) gerçekleştirilir. NLP (Neuro-Linguistic Programming), başkalarını başarılı bir şekilde anlamak ve yansıtmak için size yardımcı olabilir. Bu önemli bir konudur, çünkü duygularda, hareketlerde ve niyetlerde değişiklik anlamına gelebilecek referans noktasından sapmaları kolayca fark edebilirsiniz. Bu değişikliğin tetikleyicisi, suçlu bir bilgi olabilir.

3. Mikro ifadeleri gözlemleyin. İnsanlar yalan yakalamak istediklerinde, karşılarındaki kişilerin önce yüzlerine bakarlar. Yanlış. Yüz işaretleri en az bilgiyi sızdırır,[674] çünkü kolayca görülebilirler ve karmaşık mesaj gönderebilirler. Fakat 20.000 yüz ifadesi arasında,[675] mikro ifadeler denilen ifadeler vardır ve çok kısa bir an için yüzde belirirler (1/25 saniye ila 1 saniye arasında). Bu ifadeler doğrudur ve saklanamazlar ya da değiştirilemezler.

4. Göz teması. Gözler ruhun pencereleridir ve orada her şeyi görebilirsiniz. Bu konuya, kişiye ya da başka unsurlara bağlıdır. Genel olarak yalancılar göz temasından kaçınırlar, çünkü yalan bilgisi gözlerinden belli olabilir. Fakat bu konuyu öğrenen yalancılar bu anlamda kendilerini son derece eğitmişlerdir ve artık normalden bile daha fazla göz teması sağlamaktadırlar. Hatta bazıları fazlasıyla dik dik bakarlar. Herhangi bir kişiyle görüşürken, şu sözsüz işaretlere dikkat edin:

Göz kırpma sıklığını kontrol edin (araştırmalar yalancıların daha fazla göz kırptığını göstermiştir).

Gözlerini kısmalarını gözlemleyin (hoşlanmadıkları ya da kendilerine kötü şeyler hatırlatan bir şeyler gördüklerinde, gözlerini kısma eğilimindedirler).

Gözbebeklerini gözlemleyin (yalan söyleyen insanların çoğunun gözbebekleri, adrenalin artışından dolayı büyür).

5. Çok fazla detay. Yalan söyleyenlerin hafızaları güçlü olmalıdır, çünkü söyledikleri her yalanın ardında bir şaheser yaratmaları gerekir. Bu yüzden kendilerini korumak için çok fazla detay verirler ve bu da sizi ikna etmeye çalıştıkları izlenimini verir. Tüm yolları örtmek isterler. Eğer hikâyede çok fazla detay varsa, bir şeylerin doğru olmadığını düşünmeniz yerinde olur. Basit sorular karşılığında aldığınız cevaplara dikkat edin: “Neredeydin?” “Binadan içeri girdiğinde birisiyle görüştün mü?” Eğer yalan söylüyorlarsa, cevaplar bir sürü ilgisiz detayla doludur ki; bu karmaşık bir yalan söylemeye çalıştıklarının bir işareti olabilir. Eğer bunların yalan olduğundan şüpheleniyorsanız, söylediklerini tersine bir sırayla anlatmalarını isteyin ve aynı bilgileri verip vermediklerine bir bakın.

Genellikle eğer hikâyemiz doğru ise, bunun her anını ve her saniyesini hatırlarız. Eğer bir hikâye uydurmuşsanız, hafızanız yalnızca ilk anlattığınız halini hatırlar (beyin inandırıcı bir hikâye uydurmakla çok meşguldür ve

tüm detayları kaydetmez). Bu nedenle, olan olayları hatırlayabilirsiniz ama detayları hatırlayamazsınız.

6. Sözlü ve sözsüz davranışlar arasında uyumsuzluk. Cornell Üniversitesi Psikoloji ve Sosyoloji Bölümü'nden Profesör Robert E. Knaut, yönlendirilmiş iş görüşmelerinden elde ettiği araştırma sonuçlarına göre, sözlü ve sözsüz davranışlar arasındaki uyumsuzlukları belirlemiştir. Çalışmasında, sözlü uyumsuzlukları:

a) Konuşmanın Akıcılığı

b) Cevaplama Süresi

c) Ses Tonu ve Yüksekliğinde Değişkenlik

d) Cevap Verme Süresi başlıkları altında incelemiştir.

Normal bir iletişimde, sözlü ve sözsüz davranışlar uyum içerisindedir. Sözel olarak dile getirdiğimiz her şey, jestlerimiz, gülümsememiz, duruşumuz, el ve ayak hareketlerimizle desteklenir. İnsanlar yalan söylerken, söylenenlerle vücudun gösterdikleri arasındaki uyum ve tutarlılık ortadan kalkar. Çoğu zaman, beden hareketleri, sözlere aykırı düşer.

7. Seste değişiklik. Yukarıda belirttiğim gibi, sesin yalan tespitinde önemli bir etkisi vardır. Ses tonunda ve konuşma hızındaki değişiklik, bir yalan işareti olabilir. Yalancı kafasında bir hikâye oluşturmaya çalıştığı ve bunu yapmak için zamana ihtiyacı olduğu için, konuşmanın içerisine birçok "ııı, eee" tarzında dolgu sesleri dahil olabilir. Stres ve suç bilgisi, sesin gidişatından kolayca anlaşılabilir. Öncelikle karşınızdaki kişinin referans ses tonunu ve rengini hafızanıza alın. Daha sonra, kişinin hangi uyaranlar karşısında, örneğin beklenmedik bir soru karşısında, ses tonunda ne tür değişimler meydana geldiğini gözlemleyin. Ses, stresi belli edecek tarzda tizleşebilir. Öte yandan söyleyeceği şeyi kafasında kurmakta zorlanıyorsa ses tonu düşebilir ve yavaşlayabilir. Diğer kişi, ne diyeceğine karar verirken, genzini temizlemeyi bırakabilir.

8. Samimiyetsiz duyguları gözlemleyin. İnsanlar, duygularını yönlendirmekte oldukça beceriklidirler. Kadınlar, bir şeyi elde etmek için başka bir yol bulamadıklarında ağlarlar. Çocuklar dışarıda oynamak ya da arkadaşlarıyla bir yere gitmek istediklerinde ağlarlar. Bir şeyleri elde etmek istediğimizde, samimiyetsiz duyguları kullanırız. Samimiyetsiz duygular, her zaman için doğruyu ortaya çıkarır, çünkü kişinin anında aklına gelen bir durumdaki davranışı ile belli durumlarda vermesi gereken tepkiyi kurguladığındaki tepkileri arasında bariz farklar vardır. Normalde, belli bir

duyguya ait belli bir hareket ya da ifade vardır. Yalan söyleme durumunda, yapılması beklenen jest ya da yüz ifadesi ya uygun olmaz, ya da gecikmeli gerçekleşir.

Samimiyetsiz duygular nasıl yakalanır? Öncelikle temel duyguları öğrenin. Mutluluk ya da öfke, korku veya üzüntü gibi birçok duygu, tüm insanlarda ortaktır. İkincisi, kişinin samimiyetini ve yalan söyleyip söylemediğini anlamak için hangi duyguya hangi sözsüz davranışın eşlik ettiğini öğrenin. Paul Ekman'a göre, insanlardaki samimiyetsiz duyguları yüz ifadelerinden fark edebiliriz ve bunlar sayesinde kişilerin yalan söyleyip söylemediğini anlayabiliriz. Yalnızca Ekman'ın FACS[676] (Facial Action Coding System) adlı kursunu tamamlayanlar, yalan tespitinde ortalamanın üzerinde başarı göstermişlerdir. İlginçtir, bu başarılı katılımcıların birçoğu federal dedektifler, kolluk mensupları ve psikologlardır.

9. Sezgilerinize dikkat edin. Sezgilerinize güvenir misiniz? Kaçınız size bir satıcı çok pahalı bir arabayı satmaya çalıştığında ya da bir politikacı seçim sonrası vaatlerini ballandırarak anlattığında, içinizde koca bir boşluk hissetmediniz? Evet, sezgilerimiz vardır ama çoğumuz buna dikkat etmeyiz. Neden? Gerçek ayan beyan gözümüzün önündeyken, çok güçlü bir delil bulacağız diye, kendimizi kandırmak isteriz. Sezgilerinizi hissettiğinizde, bunları dikkate alın. Vücudunuz daima tehlikeyi hissedecek ve size bunu bildirmek isteyecektir.

10. Kendini rahatlatma eşyaları. Suçlu bir bilgiye sahip olduğumuzda, kötü bir tecrübe yaşadığımızda ya da hoşlanmadığımız bir durumla karşılaştığımızda, limbik beynimiz bir tepki verir. Joe Navarro, bu tepkilere "kendini rahatlatma davranışları" adını verir. Yalancılar, kendilerindeki suçlu bilgiyi saklamak için farklı rahatlama eşyaları kullanırlar. Eğer kanepede oturuyorlarsa yastıklarla, barda oturuyorlarsa şişelerle oynarlar. Bazı kadınlar stresli olduklarında çantalarını sıkıca kavrarlar ya da kolyeleriyle oynarlar.

"İtiraf ediyorum: Bazen yalanlar söylüyorum. Bunda bir sorun yok, çünkü sen de yapıyorsun." Bunlar, Christopher Dillingham'ın *Dissecting Pinocchio: How to Detect Deception in Business, Life and Love* adlı kitabının ilk cümleleri. Sarsıcı, değil mi?

Evet, pek çoğumuz birçok nedenle yalan söyleriz. Sizin sebebiniz nedir? Nedeni ne olursa olsun, insanlarda yalan söyleme kapasitesi oldukça gelişmiştir. Yalancıların beden dilini tepeden tırnağa anlamaya yönelik bir kılavuzun, çok faydalı olacağına inanıyor musunuz? Belki. Fakat bunu söylemek zordur, çünkü pek çok defa kendi kendimize de yalan söyleriz.

Yalan söylemek, her zaman için çok kötü değildir. Bazen insanın hayatta kalması için bir gerekliliktir. Üzücü olan, insanların yalan tespitinde başarılı olduklarını iddia etmeleri, ancak gerçeğin böyle olmamasıdır. Yalan söylemek, karmaşık bir süreçtir ve yalnızca uyumsuzlukları yakalamak için eğitimli olanlar bunu hakkıyla başarabilirler. Buna rağmen önemli olan, belirgin bir "Pinokyo Etkisi'nin" olmadığı gerçeğidir.

İş Görüşmeleri - Az Zamanda Çok Şey Anlatma Sanatı

Emrah Akçay

İş görüşmelerinin, eski adıyla mülakatların, gerek özel sektörde, gerek devlet sektöründe çalışmak isteyenler için ne kadar önemli olduğunu anlatmak bile sanırım gereksiz. O kısacık sürede kendini ifade etmenin ne denli zor olduğunu, ancak yaşayanlar bilebilir. Aday, elinden geldiğince kendisini, eğitimini, yeteneklerini anlatmaya çalışır; ama bu çoğunlukla yeterli olmaz, çünkü aday sayısına göre çok az kişi işe alınır. Görüşmeden her çıkan, kendisini iyi anlatamadığını düşünür. Aslında iyi anlatabilse, görüşmeyi yapanları ikna edebilecektir. Bu ve benzeri düşünceler birbirini kovalar. Pişmanlıkların sonu yoktur.

Peki, aday gerçekten mi kendisini anlatamamıştır? Anlatmak istediği başka şeyler olduğu halde neden dile getirememiştir? Bu anlatacaklarını başvuru formunda yazdığı halde, neden hâlâ kendisini tam olarak anlatamadığını düşünmektedir. Oysa sözlü olarak ya da yazılı olarak anlatmak istediklerimizin çok küçük bir bölümünü kapsar ya da karşı taraf bunların çok küçük bir kısmını sözlü ve yazılı kanaldan alabilir.

İş görüşmesi, kişisel huyları ve alışkanlıkları de içeren, bir dizi özelliği ölçmek için yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir.[677]Yani belirli bir süre içerisinde, görüşmeyi yapan kişiler, adayın yazılı olarak anlattıklarını ve referanslarını yüz yüze değerlendirmek ve işe yarayıp yaramayacağına dair bir karar varmak zorundadırlar. Bu, özellikle ilk elemeler aşamasında, son

derece zorlu bir süreçtir. İlk planda elenmesi gereken birçok aday ve bu adayların kendilerini anlatabilmek için çok kısa süreleri vardır.

Görüşme sırasında, adayın sözlü olarak anlattıklarının yanı sıra, sözsüz davranış ve işaretlerinden de tahminler yürütülerek sonuçlar çıkartılabilir. Aslında, kurumsallaşmış iş görüşmelerinde, görüşenlere bu işaretleri dikkate almamaları tavsiye edilir ve eğitimlerde vurgulanır. Çünkü bu işaretler yanıltıcı olabilir.[678]Sözsüz iletişimde önyargılar konusu, kitabın önceki bölümlerinde incelendi. Görüşenin alacağı ve yanlış değerlendireceği olumsuz bir sinyal, gereken adayın işe alınmaması ve işe yetersiz bir kişinin alınmasıyla son bulabilir. Ancak bu tavsiyeye genel olarak uyulmaz, çünkü sözsüz iletişim, genel olarak iletişimin çok büyük bir kısmını kapsar. Bu nedenle bundan kaçabilmek mümkün değildir. O halde, bu gerçeği bir avantaja çevirmek gerekir.

Öncelikle şunu belirtmek istiyorum ki, insanları etkilemek adına "Beden Dili" adı altında, yeni bir dil öğrenmiş de bunu konuşmaya çalışıyor gibi davranmayın. Yani olmadığınız birisini oynamaya kalkmayın. Bizim "sözsüz iletişim" ya da "beden dili"nden anladığımız ya da kastettiğimiz, uygulaması öğrenilebilen değil, okunması öğrenilebilen ya da geliştirilebilen bir dil olduğudur. Bu iletişim kanalı, çoğunlukla farkında olmadan mesajlar gönderir ve bu mesajlar karşı tarafa iyi gelmeyebilir. Yanlış anlamalara sebep olabilir. Sözsüz iletişimi öğrenmekten kasıt, verebileceğiniz mesajların ya da karşı tarafın gönderdiği mesajların farkında olmaktır. "Beden Dili" kitaplarının en büyük sorunu, sizi bir başkası olabileceğinize inandırmak ve bununla ilgili bir eğitim olabileceği yanılgısı yaratmaktır. İstediğiniz kadar bir hareketi çalışın. O en harika gülümsemeyi bulun ve uygulayın. El sıkışırken üstünlük sağlamak için yıllarınızı verin. Kadınları etkileyecek duruşları çalışın. Stres altında kaldığınız ilk dakika, sizi mutlaka eleverecektir. Yıllarca yabancı dil öğrenirsiniz ancak, öfkelendiğiniz an Türkçeyi bile unutursunuz. Vücudun reflekse dayalı hareketleri ve duruşları, yaşadığınız duygunun yoğunluğuna bağlı olarak sizi eleverecektir. Bu, sizden beş yaş büyük ağabeyinizin özendiğiniz montunu giymeye benzer. Siz aynada kendinizi ne kadar beğenseniz de; o kollar aşağı sarkar, omuzlar dökülür, üzerinizde eğreti durur ve size ait olmadığı hemen belli olur. Aynı şekilde, öğrenilmiş davranışlar da üzerinizde eğreti duracak, olmadığınız biriymiş gibi sizi

göstermeye çalışacak ve hemen kendini belli edecektir. Bu, hangi görüşme olursa olsun, sizi eleverecek ve bir şeyler sakladığınızı düşündürtecektir. Bu nedenle “beden dili” oynamayın ve sadece gereksiz hareketlerden uzak durmaya çalışın.

İş görüşmesinde, insanların hakkınızda fikir sahibi olma süreci, tahmininizden çok önce başlayabilir.[679]Kimi zaman arabanızı nasıl park ettiğiniz, kapıdaki görevliyle nasıl konuştuğunuz, bekleme odasındaki davranışlarınız kontrol altında olabilir. Otoparkta tartıştığınız kişi, insan kaynakları müdürü olabilir. Buna dikkat etmekle işe başlayabilirsiniz. Sinirli asla davranmayın. Karşılaştığınız insanların tamamına karşı nazik olun ve doğal bir tarzda gülümseyin.

Çekici olmak, iş yaşamında çok büyük bir öneme sahip; bu gerçek önceki bölümlerde ayrıntısıyla incelendi. Bu kapsamda, eğer doğuştan yakışıklı bir adam ya da çekici bir kadın iseniz, maça diğerlerinden 1-0 önde başlayacaksınız demektir. Eğer kalıbın içi de dışı gibi dolu ise, işi almanız diğerlerine göre daha olası. Eğer doğal bir çekicilik söz konusu değilse, fazladan bir çaba harcamaya hazırlıklı olun.

Kıyafet seçimi, elbette çok önemlidir. Pahalı olmasa da, düzgün dikilmiş bir takım; aksesuvarlarda abartısızlık ve renk uyumu, kesinlikle dikkat çekecektir. Ancak, burada da yapaylık, rahatsız edici olabilir. Hayatında takım elbise giymemiş bir adam; topuklu ayakkabıyla yürümemiş bir kadın, çok uzaktan anlaşılabilir. Bu nedenle, günlük hayatta giymeye yatkın olunan kıyafetlerin benzerleri, size kendinizi daha iyi hissettirecektir. Spor giyinmeye alışkın bir adam, pekâlâ spor bir takımla görüşmeye gelebilir. Topuklu ayakkabı kullanmayan, etek giymeyen bir kadın, kıyafet seçimini buna uygun olarak belirleyebilir. Önemli olan, kıyafetin üzerinize uyması, temiz olması, iş görüşmesi için özendiğinizi gösterebilmesidir. Bakımsız saçlar, özensiz kesilmiş sakallar, uyumsuz bir makyaj; sizin işe karşı yaklaşımınızı da işaret edecektir. Bu nedenle kılık kıyafet herkesin kabul edeceği gibi önemlidir; ama uyumluluk, tutarlılık ve özenli olmak, hepsinden daha önemlidir.

Koku, insanlar ve hayvanlar için son derece önemlidir. Doğduğumuzda, önce annemizin kokusunu alırız ve asla unutmayız. İlerleyen yıllarda da kokulara karşı olan bağımlılığımız sürüp gider. Sezaryenle doğanlar önce baba kokusu alırlar, bu başka bir konu. Önemli iletişim kanallarından

birisidir ve kesinlikle göz ardı edilmemesi gerekir. Aslında herkes için en güzel ve en etkileyici koku, kendi vücut kokusudur. Bununla ilgili ilginç bir araştırma yapılmıştır.[680]Evli olmayan kadınlara, bir dizi giyilmiş erkek tişörtü koklatılmış ve kokusunu beğendiklerini göstermeleri istenmiştir. Sonuçta, kadınların gösterdikleri gömlekleri giyen erkekler, genetik olarak babalarına benzeyen erkeklere ait çıkmışlardır. Buradan da doğal kokunun önemi ortaya çıkıyor. Ancak, vücudu itici kokan ya da koku sürerek kendisini daha iyi hisseden kişiler olabilir ve bunların çoğunlukta olduğu tartışılmaz. Eğer koku sürülecekse, bunun hafif ve insanları zorlamayacak tarzda olanları tercih edilmelidir. Gece kokusu olarak tanımlanan ve genellikle siyah şişelerde satılan kokular, iş görüşmesi için çok uygun olmayabilir. Kişinin vücuduyla uyumlu kokuyu keşfetmiş olması çok önemlidir. Bazen bu bir bebek kolonyası bile olabilir. Bu tür kolonyaların ferahlatıcı kokusu, çok pahalı ve ağır bir parfümün vereceği rahatsızlığın yanında daha çok işe yarayabilir. Yapılan bazı araştırmalar, parfüm kullanımının olumsuzlukla sonuçlanabildiğini göstermiştir. Bir diğer önemli konu ise, çok bilindik parfümlerden uzak durmaktır. Taklit parfüm satıcılarının kendilerini geliştirmeleri sonucunda, çok tutulan parfümler bir anda tüm ülkeye çok ucuz fiyatlarla yayılabiliyor. Böylece, parfüm ne kadar hoş olsa da, sıradanlaşıyor ve belediye otobüsünde bile kokuyu duyabiliyorsunuz. Bu nedenle çok yayılmış kokulardan çok; kişileri rahatsız etmeyecek tarzda, sakin kokuların tercih edilmesi önem kazanmaktadır.

Görüşeceğiniz kişilerle ilk teması, bakışarak ve el sıkışarak yapacaksınız. Ten uyuşması dediğimiz şey, aslında ten temasıyla ilgili bir konu değil; mecazi bir kullanımdır. Yapılan araştırmalar; insanların karşılaşmalarının ilk bir dakikasında birbirlerinden hoşlanıp hoşlanmayacaklarına karar verdikleri sonucunu ortaya koymaktadır. Gerçekten de bir dakika, kısa bir zaman görünmekle beraber aslında oldukça yeterli bir süredir. Bu nedenle ilk anda vereceğiniz izlenimi mutlaka kontrol altında tutmaya çalışın. El sıkışmak, evrimsel olarak barış anlamına gelir ve zararsız olmadığınızın işaretidir. Günlük hayatta da bunu göstermek, dostluğu ve işbirliğini işaret etmek için el sıkışıyoruz. Bunu bir statü meselesi haline getirmek, ancak zayıf insanların yapabileceği bir şeydir. Karşınızdaki insanın elini sıkarak ezmeyin. Özellikle de kadınsa, hiçbir şekilde zorlamayın. Eli gereğinden fazla sıkmak, sanıldığının aksine kendine güveni değil, güvensizliği

gösterir. Öte yandan elinizi karşınızdakine teslim edip *“Al, ne yapacaksan yap!”* şeklinde hareket etmek de doğru olmaz. Doğal bir şekilde; her zaman nasıl el sıkışıyorsanız öyle davranın. Hiçbir taktiğe bel bağlamayın, pişman olabilirsiniz. El sıkışırken, sadece bir elinizi kullanın. İki elinizi kullanarak el sıkışmak; ya da el sıkışırken diğer elinizle karşınızdakine temas etmek, yapılabilecek en büyük hatalardandır. Doğal, kısa, abartısız ve tek elle.

Bakışlar, yine ilk izlenim için önemli ipuçları taşır. Sosyal ortamlarda, tanıştığınız kişilerle olan bakışmalarınız ile ilk defa tanıştığınız ve sizin için hayati kararlar verecek olan kişilerle bakışmanız aynı olamaz. Bu kişilerin yalnızca gözlerine ve ağızlarına bakmanıza izin vardır. Bir erkek aday, son derece çekici ve dekolte giyinmiş bir kadın görüşmeciyle görüşmek durumunda olabilir. Bu kişinin boynuna, göğüslerine ya da bacaklarına gözlerin kaçması, yapılabilecek en ciddi hatalardandır.[681]Konuşurken gözlerin içine dik dik bakmak da karşı tarafa rahatsızlık verecektir. Bu nedenle ilgiyi gösterecek kadar karşı tarafın yüzüne bakmak, ara sıra bakışları kaydırmak yeterlidir. Adayın, ilk defa girdiği bir odayı gözleriyle sürekli taraması da rahatsızlık vericidir. Özellikle de görüşmecinin çalışma odasında görüşme gerçekleşiyorsa, bu çok daha fazla probleme neden olabilir. Odası, kişinin mahremidir ve buna müdahale insanları kızdırabilir. Siz, yalnızca görüşmeci kişiye odaklanın ve ilginizin onun üzerinde olduğunu hissettirin.

Gözler, hızlı çalışan hareket algılayıcıları gibidir.[682]Sizinle ilgili bir ipucunu, kulaklardan ve diğer algılayıcı organlardan daha çabuk fark eder. Yapacağınız sinirli hareketler; elleri koyacak yer bulamama; parmak uçlarıyla masada tempo tutma; sinirli bir tarzda ayakları sallama; gereksiz kıpırdanmalar, karşı tarafın anında algılayacağı hareketler olacaktır. Bu nedenle rahat bir duruş sergilemek, elbette heykel gibi donup kalmamak ama gereksiz ve sinirli hareketlerden kaçınmak son derece önemlidir. Yatıştırıcı hareketler de, siz istemeden karşı tarafa çok önemli ipuçları gönderir. Örneğin önceki işyerinizden konu açıldığında boynunuza dokunmaya başlar, kolyenizle oynar, elinizle bu bölgenizi kapatmaya çalışırsanız; karşınızdaki işinin ehli ise mutlaka rahatsız olduğunuz ya da saklamaya çalıştığınız bir durum olduğunu hissedecektir. Karşılıklı konuşmada, benim en fazla dikkat ettiğim; çünkü en çabuk belli olan ya da fark edilebilen rahatsızlık işareti budur. Bu nedenle, eğer başarabilirseniz bu

tür hareketler yapmamaya gayret edin. Gayret edin diyorum, çünkü çoğunlukla bu hareketler kendiliğinden ortaya çıktığı için, önlemek ayrıca bir çaba gerektirir ve bazen bu zihni gereksiz yere oyalayarak algıda zayıflamaya neden olabilir.

Görüşmelerde, kişisel mesafelere ve oturma pozisyonlarına dikkat edilmesi, çeşitli kaynaklarda sıkça dile getirilen bir konu olmakla beraber ben bunun ezbere yazıldığını ve çok da anlamlı olmadığını düşünüyorum. İş görüşmelerinin büyük bir çoğunluğu, bu iş için ayrılmış özel odalarda gerçekleşir ve masanın bir yanında görüşmeci(ler), bir yanında aday oturur. Böylesine belirlenmiş bir pozisyonda, karşınızdakinin kişisel alanını işgal etmek ya da onun sağ yanına oturmak gibi bir şansınız pek olmayabilir. Çoğunlukla görüşenler masa ardında dururken, siz mecburen biraz açıkta durabilir ve görüşmeyi böyle yapmak zorunda kalabilirsiniz. Ama eğer böyle belirlenmiş bir alan yoksa; karşınızdaki kişinin çok fazla yakınına girerek konuşmak, onun dikkatini dağıtır ve size yoğunlaşmasını önler. Kişinin mahrem alanı işgal edildiği anda birtakım fizyolojik tepkiler kendiliğinden gelişir. Bazen, işitme sorunu olan insanların, bu tarzda gereksiz yakın mesafelerde görüşme yaptıklarını fark ediyorum. Bir kısmını uyarmak zorunda kaldığım da olabiliyor. Bu nedenle, eğer görüşme serbest bir ortamda gerçekleşiyorsa, kişisel mesafeyi korumakta son derece yarar olduğunu belirtmem gerekiyor. Bir diğer konu, kişisel eşyalarla ilgilidir. Görüşme yapan kişinin masasına uzanmak, kolunu koymak, kalemini ya da masa aksesuvarını almak, kâğıtlarına ya da masada duran aile fotoğrafına gözleri dikmek, aynı şekilde kişisel alanın işgaline girer ve kişide benzer tepkiler uyandırır. O zaman, sözlü olarak anlattığınız konuya odaklanamaz; içten içe öfkelenir ve tepki gösterir. Buna da özellikle dikkat etmek gerekir.

İletişimin sözsüz boyutu, görüşmede dile getirilen kelimeleri güçlendirebilir; ya da çelişebilir.[683]Bunun sonucu olarak da, söylediğiniz sözler karşı tarafa çok daha anlamlı gelebilir; kafa karıştırabilir; ya da bir etki uyandırmayabilir. Şimdi bunları ayrı ayrı inceleyelim.

İnsanlar, konuşurken sadece ağızlarını kullandıklarını sanır; aslında bu çok büyük bir yanılgıdır. Konuşma, ağızda çıkan kelimelerle birlikte, yüz ifadeleri; el hareketleri, yani jestler; vücut duruşu; ses tonlaması ve kalitesi gibi etkenlerin tamamından oluşur. Bazen aksanı bozuk kişilerle ya da yabancılarla yüz yüze anlaşabilirsiniz, ancak telefonda ne dediklerini

anlayamazsınız. Bunun sebebi, konuşmanın kelimelerle ilgisi olmamasındandır. Bu nedenle aday, konuşurken ve dinlerken gülümseyen bir yüz ifadesi takınmalıdır. Bu abartılı değil, sahtelikten uzak, samimi bir gülümseme olmalıdır. İşe ne kadar hevesli olduğunuzu, neler yapmak istediğinizi anlatırken, yüz ifadeniz de bu sözlere eşlik etmektedir. Anlattığınıza paralel el hareketleri de yine anlatımınızı güçlendiren etmenlerdendir. Canlı ve tamamlayıcı el hareketleri, konuşmaya da canlılık verir. Ancak bu da çok abartılı ya da yapmacık olmamalı; karşı tarafın dikkatini dağıtmamalıdır. Eğer işe karşı ne kadar ilgili olduğunuzu göstermek istiyorsanız; vücudunuz da bunu kendince ifade etmelidir. İlgili olan kişinin vücudu, öne doğru eğilirken; geriye yaslanma ve kolları sıkıca kavuşturma ilgisiz bir duruşu ifade eder. Bu durumda işe istekliliğinizi anlatırken duruşunuz da buna destek vermelidir. Tabii burada öne eğilmekten kasıt, dirsekleri dizlere koyarak öne gereksiz bir yüklenme değildir. Sırtın koltuktan hafifçe ayrılması ve gövdenin başla birlikte konuşana yönlenmesi gayet yeterlidir.

Sözsüz davranışlarınız, sözlerinizle çelişebilir. Kişilerin konuşmalarına, onaylayıcı ve reddedici davranışlar, daima eşlik eder. Bu davranışların ve kişilerin verdikleri sinyallerin, sözlerle zıt olmaması gerekir. Bazen insanlar, özellikle yalan söyleyenler, evet derken farkında olmadan başını hayır anlamında sallayabilir; hayır derken başıyla onaylayabilir. İstekli olduğunu belirtmeye çalışırken beden dili onu yalanlayabilir. Özenli ve titiz bir çalışan olduğunu iddia ederken, başvuru formundaki özensizlik; imla hataları; bakımsız tırnaklar; lekeli bir kravat, kişinin mesajlarıyla uyuşmayabilir. Böylesi tutarsız mesajlar, karşı tarafın tam da güvenini kazanmayı amaçlarken; aksine güvensizlik yaratabilir ve insanların kafalarını karıştırabilir. Kimse, emin olmadığı bir kişiyi işe alarak riske girmek istemez. Alçakgönüllü olduğunu iddia eden, elleri belinde konuşmaz. İyi bir yönetici olduğunu söyleyen kişi, duruşuyla bunu destekler. Bunlar da akıldan çıkarılmaması gereken konulardır.

Konuşurken kelimeler ifade etmek istediklerinizi belirtir ama karşı tarafın algısı, sesin tamamının verdiği mesajdır. Dil ötesi ses özellikleri, yüz yüze iletişimde son derece önemlidir. Öncelikle, iyi bir konuşma stili, çalışılarak kazanılan bir özelliktir. Bu amaçla açılan diksiyon kurslarının, çok önemli bir amaca hizmet ettiğini düşünüyorum. Sesi ve nefesi kullanmak, konuşmanın belki de dörtte üçüdür. Adaylar, konuşulması olası

olan konulara karşı hazırlıklı olmalı ve mümkünse daha önceden, ayna karşısında ya da başkalarının önünde prova etmiş olmalıdır. Ses tonu, her ne sorulursa sorulsun, kendine güvenini kaybetmemeli, aynı coşkulu tarzı korumalıdır. Konuşulan kelimelere vurgu yapmak elbette gereklidir; ancak bunu yaparken ilkokulda kahramanlık şiirleri okuyan çocuklar gibi gereksiz bağırmalara da yer verilmemelidir. Tereddütsüz, kekelemeden, duraksamadan, eee, ıı gibi seslerle boşluk doldurmadan yapılan konuşmaların, insanları daha çok ikna ettiği bilinen bir gerçektir. Hızlı bir tempoyla, ancak anlaşılır kelimelerle konuşanlar, yine aynı ikna ediciliğe sahip olurlar. Fransızcanın kulağa hoş; İtalyancanın şarkı gibi; Almancanın kaba gelmesi, tamamen kullanıcıların ses tonu, vurgulaması ve diğer dil ötesi özellikleriyle ilgilidir. Buna paralel olarak sizin söyledikleriniz de karşı tarafa bambaşka bir şekilde yansıyabilir. Fransızca küfür de edilse, anlamını bilmediğimiz için bize romantik gelir; tıpkı Arapça yazıların, ne olursa olsun, dini yönü varmış gibi bir algımızın olmasına benzer. Siz de eğer sesinizi doğru kullanamazsanız, sözleriniz karşı tarafı rahatsız edebilir, ilgiyi dağıtabilir ve mesajın alınmasını zorlaştırabilir.

Sonuç olarak; bu bölümde anlatılanların hiçbiri iş görüşmesinde kullanılacak kelimelerle ilgili değildir. Bu, bambaşka bir işkolu; ayrı bir uzmanlık dalıdır. Bu bölüm neyi söylediğinizle değil, nasıl söylediğinizle ilgilidir ve bunun ortaya çıkaracağı farkındalığı aktarmayı amaçlamaktadır. Eğer bir iş görüşmesinin süresinin yeterli gelmediğini düşünüyorsanız; büyük bir olasılıkla yukarıda bahsedilenleri doğru bir şekilde uygulamamış olabilirsiniz. İnsanları etkilemek bir sanattır ve bu sanatın anahtarı kelimelerden çok, söylenmeyen sözlerde gizlidir.

666 *Muhtemel jüri üyeleriyle görüşerek, onlar hakkında avukatlara değerlendirmeler yapan kişi; daha detaylı bilgi için http://en.wikipedia.org/wiki/Scientific_jury_selection adresinden 17.11.2012 tarihinde erişilmiştir.*

667 *Establishing Common Points of Interest (CPOI).*

668 *FORM: Family, Occupation/Origin, Recreation/Religion ve Main Interests ya da money.*

669 *EEG-Beyin dalgalarını ölçmek için kullanılan cihaz.*

670 *Navarro J., Dr. Karlins, M. (2008). Beden Dili. Eski FBI Ajanından İnsanların Bedenini Okuma Rehberi. İstanbul: Alfa Yayınları.*

671 *Zuckerman, M., DePaulo, B. M. & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (ed.), Advances in Experimental Social Psychology, (vol. 14, pp. 1-59). New York: Academic Press.*

672 *Vrij, A. (2003). Detecting Lies and Deceit: The Psychology of Lying and the Implications for Professional Practice. Chichester: John Wiley & Sons, Ltd.*

673 *Navarro, Joe (2008). What every body is saying: An ex-fbi agent's guide to speed- reading people. New York: Harper Collins.*

674 *Burgoon, J. K. (1989). Nonverbal communication: The unspoken dialogue. New York: Harper & Row.*

675 *Birdwhistell, R. (1970). Kinesics and context: Essays on body motion communications. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.*

676 *http://www.ekmaninternational.com/paul-ekman-international-plc-home/training-courses/evaluating-truthfulness-and-credibility-etac-200-(4-days).aspx?gclid=CL699ci77rMCFefMtAodJDcA3A adresinden 27.11.2012 tarihinde erişilmiştir.*

677 *Huffcutt, A. I., Conway, J. M., Roth, P. L. & Stone, N. J. (2001). Identification and meta-analytic assessment of psychological constructs measured in employment interviews. The Journal of Applied Psychology, 86, 897-913'ten akt. DeGroot, T. ve Gooty, J. (2009). Can nonverbal cues be used to make meaningful personality attributions in employment ınterviews? J Bus Psychol (2009) 24: 179-192, 179.*

678 *DeGroot, T. ve Gooty, J. (2009). Age., 180.*

679 *Navarro, J. (2010). Two Golden Opportunities To Influence Others (Part 1), Impressing others at a distance – getting it right. http://www.psychologytoday.com/blog/spycatcher/201011/two-golden-opportunities-influence-others-part-1 adresinden 04.10.2012 tarihinde erişilmiştir.*

680 *Jacob, S., McClintock, M. K., Zelanno, B. ve Ober, C. (2002). Paternally inherited HLA alleles are associated with women's choice of male odor. Nature genetics, 30; 2, 175-180'den akt. Knapp, M. Hall, J. A. (2006). Nonverbal communication in human interaction. 6. baskı. Kanada: Wadsworth, 197.*

681 *Navarro, J. (2010). Age.*

682 *Delahanty, D. (1970). Three aspects of nonverbal communication in the interview. Personnel Journal (pre-1986); 49, 757-759, 758.*

683 *Delahanty, D. (1970). Age., 757.*

SÖZSÜZ İŞARET BİLGİSİ TESTİ

NO	SORU	DOĞRU	YANLIŞ
1.	Çevresindeki nesnelerin (eşyaların) yerleşimi, insanların iletişimini etkilemez.		X
2.	Tanımadığınız kişilerle, tanıdıklarınıza oranla daha fazla iletişim mesafesi bırakırsınız (daha uzak durursunuz).	X	
3.	Yalan söyleyen kişiler, doğru söyleyenlere göre, konuşurken daha az duraklarlar.		X
4.	İnsanlar düşünürken (bilgi üretirken) kendilerine daha fazla dokunurlar.	X	
5.	İnsanlar, konuşan kişilerin kimliğini sesinden, yüksek bir doğrulukla tanırlar. (Kim olduğunu tanırlar.)	X	
6.	İnsanlar, kendilerinden uzun boylu olan kişilere oranla, kısa boylu kişilerle aralarına daha fazla mesafe koyarlar.		X
7.	Şişman kişilerle olan iletişiminizde, zayıf kişilerle olan iletişiminize nazaran daha fazla mesafe bırakırsınız.	X	
8.	Birbirleriyle daha fazla kavga eden ve anlaşmazlığa düşen çiftler, diğer çiftlere oranla birbirlerine daha sık bakarlar		X
9.	Konuşurken gözleri daha fazla açmak, söylediğiniz şeye vurgu yaptığınızın işaretidir.	X	
10.	Yüz ifadelerinden duyguları okumaya çalışırken, gözlemciler sıklıkla şaşkınlık ve korku ifadesini birbirine karıştırırlar.	X	

11.	Gözlerini kırpıştıran kişi kaygılı (endişeli) olabilir.	X	
12.	Bir kişinin göz bebeklerinin büyüklüğü, kişinin çekiciliğini etkileyebilir (artırabilir).	X	
13.	Hızlı baş sallama, karşısındaki kişinin konuşmasını bitirmesini istediğinin işaretidir	X	
14.	Karşılıklı konuşma esnasında, biten bir cümlenin sonunu suskunluk izler.	X	
15.	Karşılıklı konuşma esnasında, konuşan kişi düşüncelerini ifade ettikten sonra karşısındakine bakış atar.	X	
16.	Alın genişliği, insanlar tarafından zekâ göstergesi kabul edilir.	X	
17.	Kişinin duruşundaki değişiklik, bir konuşmanın sonunu işaret edebilir ama başlangıcını işaret edemez.		X
18.	Gözlemciler, kişinin yüz ifadesinden gerçekten mi yoksa göstermelik mi eğlendiğini anlar.	X	
19.	Karşılıklı konuşma esnasında konuşan kişiler, diğer kişinin konuşmasını işaret etmek için bakış atarlar.	X	
20.	İnsanlar ince dudakların insaflılık (vicdanlı olmak) belirtisi olduğuna inanırlar.	X	
21.	Kişilerin, yalan söyledikleri zamanlara oranla, doğru söylerken kendilerine daha fazla dokunmaları muhtemeldir.		X
22.	Konuşamadığımız ya da konuşmak istemediğimiz zaman, jestlerimiz (el hareketlerimiz) ile de düşüncelerimizi ifade edebiliriz.	X	

23.	Birisinin gülümsemesi sizin moralinizi etkileyebilir.	X	
24.	Karşılıklı konuşma esnasında konuşan kişiler geri bildirim alabilmek için birbirlerine bakarlar.	X	
25.	Siz duygularınızı göstermemek için uğraşırken yüzünüzün duygularınızı göstermeye ne kadar eğilimli olduğunun, kasti olarak göstermeye çalıştığınızda bunu ne derece doğrulukla yapacağınızla bir ilgisi yoktur.		X
26.	İnsanlar, kadınlarda kalın dudakları cinsel çekicilik işareti olarak görürler.	X	
27.	Jestler (el-kol hareketleri), bir etkileşimin akışını düzenlemek için kullanılmazlar.		X
28.	Erkekler, kadınlara göre, duydukları (işitsel) sözsüz iletişim işaretlerinden ziyade görebildikleri (görsel) sözsüz iletişim işaretlerine dikkat etmeye eğilimlidirler.		X
29.	Sınıftaki oturma biçiminiz, derse katılımınızla ilgili değildir.		X
30.	Düşük sosyo-ekonomik yapıdan gelen insanlar, yüksek sosyo-ekonomik gelir düzeyine sahip insanlardan daha doğru bir şekilde sözsüz iletişim işaretlerinin anlamlarını yorumlarlar.		X
31.	Baş ve ellerin hareketleri sözlü mesajları vurgulamak için nadiren kullanılır.		X
32.	Sıranız geldiğinde konuşmadan önce ne kadar beklediğiniz, düşük ya da yüksek sosyal kaygınızı ayırt etmez.		X
33.	Bir konuşma esnasında konuşmacılar, konuşmalarına izin verip vermediklerini anlamak için dinleyicilerine bakış atarlar.	X	

34.	Bir kişinin gerçekten eğlendiğini veya zevk aldığını anlamak için o kişinin gözlerine bakmanız gereklidir.	X	
35.	Konuşan kişinin yaşı, oldukça yüksek bir doğrulukla ses tonundan anlaşılır.	X	
36.	Loş aydınlatılmış bir ortamda, insanlar birbirlerinden daha uzakta oturmak eğilimindedir.		X
37.	Sosyal kaygı, oldukça yüksek seviyede, bir kişinin karşılıklı konuşma esnasında karşısındaki insana uzun sure bakmasıyla ilişkilidir.		X
38.	Erkekler yüz ifadelerini anlamakta kadınlardan daha iyidirler.		X
39.	Yüz hareketleri (mimikler), gerginlikle doğru orantılı olarak artar.	X	
40.	Gerginlik esnasında sesin yüksekliği düşer.		X
41.	Erkekler, sözsüz iletişim işaretlerini çözmekte kadınlardan daha başarılıdırlar.		X
42.	Duraklama, tekrarlama ya da kelime yutma gibi konuşma hataları kadınlara oranla erkeklerde daha fazla meydana gelir.	X	
43.	Bakış duygulan ifade edebilir.	X	
44.	Ses tonundaki öfke, konuşma hızının azalması ile belli olur.		X
45.	Yüzün bölümleri iletişim kanallarını açmak ya da kapamak için kullanılır.	X	
46.	Kadınlar, kendilerine yandan yaklaşan yabancılara karşı daha ılımlı tepki gösterirler.		X

47.	Kadınlar, uzakta olan eşlerine (sevgililerine), yakında olanlardan daha fazla bakarlar.		X
48.	Göz bebekleriniz, zihni bir çaba gerektiren işlere yoğunlaştığınızda daha fazla büyürler.	X	
49.	Erkekler kendilerine karşıdan yaklaşan yabancılara daha ılımlı tepki gösterirler.		X
50.	Dinleyicilerinizin tepkileri ilginizi çektikçe onlara daha çok bakarsınız.	X	
51.	Alçaltılmış kaşlar sık rastlanan bir öfke ifadesi değildir.		X
52.	Konuşmak istediğimiz zaman, ağzımızı bazen konuşmaya istekli bir şekilde açarız.	X	
53.	Arkadaşınızı ya da eşinizi ne kadar severseniz ya da hoşlanırsanız, ona o kadar az bakarsınız.		X
54.	Etkilemek ya da üstünlük kurmak istediğinizde karşınızdakine daha az bakarsınız.		X
55.	Lise öğrencileri arasında kızlar, erkeklere nazaran daha yüksek doğrulukla yüz, vücut ve ses sinyallerini yorumlarlar.	X	
56.	Gülümseme, ilgi ve dahil olma isteğini işaret edebilir.	X	
57.	Karşılıklı konuşma esnasında, çekingen birine oranla baskın biri konuşurken, dinlerken olduğundan daha fazla karşısındakine bakar.	X	
58.	Kadınlara erkeklerden daha az bakılır.		X

59.	Yetişkinler arasında, kadınlar erkeklere kıyasla diğer insanlara daha fazla dokunur.	X	
60.	Utangaç insanlar daha fazla bakarlar.		X
61.	Üzüntü insanların sesinden kolayca hissedilemez.		X
62.	Masada yan pozisyonlar liderlik statüsü verir.		X
63.	Bir ortama kabul edilmek istediğinizde daha fazla bakarsınız.	X	
64.	Neşe, kişilerin sesinden kolayca fark edilemez.		X
65.	Karşılıklı konuşma esnasında konuşmaya devam etmek istediğinizde daha fazla duraklama yaparsınız.		X
66.	Birisiyle ne kadar yakın oturduğunuz, o kişiyle ne kadar yakın ilişki içinde olduğunuzu göstermez.		X
67.	Öfke, kişinin sesinden kolayca fark edilemez.		X
68.	Konuşma sırasının değiştiğini işaret etmek için yorumların sonunda ses seviyemizi yükseltir ya da düşürürüz.	X	
69.	İnsanlar, kendisiyle eşit seviyede olan insanlardan daha fazla, kendisinden yüksek ya da düşük seviyeli insanlara daha samimi yaklaşır.		X
70.	İnsanlar, kendi mahrem alanlarını işgal eden kadınlardan çok erkeklerden daha hızla uzaklaşırlar.	X	
71.	Yabancılara fiziksel olarak yakın olduğunuzda, onlara daha fazla bakarsınız.		X